

SEMANAeconómica

SEMANAeconomica.com

Lima, 7 de diciembre del 2025 | Año XL | No SE 1990 | Precio S/30

40 años

Premios ESG 2025 LOS GANADORES

En una ceremonia exclusiva, SEMANAeconómica premió a los más destacados proyectos y líderes sostenibles del país (p. 14)



► DIONISIO ROMERO PAOLETTI

"Mi sobrino Manuel [el sucesor] está más maduro que yo a su edad" (p. 12)

► DIRECTV

La confidencial compra que acaba de sellar en el Perú (p. 18)

PRESUPUESTO PÚBLICO 2026

Un regalo de fin de año

La ley aprobada hace unos días finalmente satisfizo los apetitos presupuestales del Parlamento. Distintas concesiones del Ministerio de Economía y Finanzas terminarían de delinear una norma con cuantiosos ajustes en favor de los gobiernos subnacionales y del propio Congreso. (p. 10)

EL MEF
PARA
EL CONGRESO



SEMANAeconómica



ESPECIAL

PERÚ EN EL 2026

Los hitos y tendencias clave que delinearán el entorno de negocios durante un año cuya importancia va más allá de lo estrictamente electoral.

Cierre de publicidad:
10 de diciembre

Fecha de publicación:
14 de diciembre

Contacto comercial:
publicidad@se.pe



Revistas.PeruRadio.net.pe

SE Índice

7 de diciembre del 2025 | Año XXXIX | No SE 1990

LA VOZ DE SE La inminente ampliación por un año más del Reinfo es una pésima noticia, que confirma un nuevo triunfo de la minería ilegal 6

VOCES Y OPINIONES Javier Ichazo, CEO de Mibanco y líder de microfinanzas de Credicorp 8

VOCES Y OPINIONES Rubén Sánchez, CEO de Grupo San Antonio 10

SE DESTACA La Ley de Presupuesto Público, finalmente aprobada, contiene diversas concesiones del MEF, en favor del Congreso y los gobiernos subnacionales. 12

SE DESTACA A días de dejar el liderazgo del Grupo Romero, Dionisio Romero Paoletti habla sobre la dirección a la que apuntan las recientes movidas del conglomerado. 14

Sectores y Empresas

TELECOMUNICACIONES El *deal* de DirecTV 18

TECNOLOGÍA Salkantay Ventures: "Hemos invertido casi el 88% del fondo" 19

CONSUMO Panetón de fiesta 19

AGROEXPORTACIÓN Un prometedor 2026 20

INFRAESTRUCTURA Nuevos desafíos en Oxl 20

RETAIL Del *beauty* al *boom* 22

TELECOMUNICACIONES El nuevo orden del negocio 'telco' 22

Economía y Finanzas

BANCA Ahorros en disputa 33

BOLSA DE VALORES DE LIMA El viejo reto de la liquidez 24

RENTA FIJA Sura Investments: "El Perú es atractivo y lo vemos con buenos ojos" 24

MERCADO DE VALORES Sin miedo a la burbuja 26

FIDEICOMISOS TMF: "Somos optimistas sobre el negocio fiduciario en 2026" 26

Management

PROTECCIÓN DE DATOS PERSONALES Sin oficiales para el cumplimiento 27

SOSTENIBILIDAD Anglo American: "Es posible generar oportunidades compartidas entre la minería y el 'agro'" 28

GESTIÓN DEL TALENTO El año que nos pidió bajar un cambio 28

ESTRATEGIA El cambio de paradigma de los recursos humanos 29

Legal y Política

LABORAL La hora de la verdad para la tercerización 31

SUNAFIL Precedente favorable 34

COMPETENCIA Control de precios encubierto 34



Movidas



IGNACIO ARAMBURÚ es el nuevo presidente del directorio de Credicorp Capital, en reemplazo de Blanca Andrea Hurtado. Aramburú también viene desempeñándose como *country head* de Credicorp Capital en el Perú desde julio.



JORGE RAMOS es el nuevo director de Mercados de Capitales y Relación con Inversionistas de FIBRA Prime. Anteriormente, fue Gerente General de BBVA Bolsa SAB.



FRANCO FIGARI asume como nuevo gerente general de la Cámara de Comercio Peruano-Chilena. Ha sido gerente adjunto y de Comunicaciones en la Cámara de Comercio Suiza en el Perú.



SEBASTIÁN NADAL fue nombrado presidente del directorio de Mandü, tras la fusión con Zetech. El ejecutivo, fundador de la compañía, deja el cargo de CEO tras liderar su gestión desde los inicios.



MARCELO DI GENNARO fue designado *managing director* de la misma empresa. Asume el cargo luego de haberse desempeñado como *managing director* de Visma Latam.



GIANMARCO YNABA fue designado como *country manager*. Hasta noviembre se desempeñó como líder del área comercial y de *Customer Success* en la misma compañía.



ENRIQUE MEJÍA fue anunciado como *Corporate Commercial Director* de Equifax. Ha ocupado roles ejecutivos en Hermes, Fintech Market Nexus, Grupo Celima Retail y Banco Ripley.

SEMANAeconómica, el mejor análisis económico y de negocios para los líderes de las empresas en el Perú

Síguenos en:



SEMANAeconómica



Número SE 1990

Lima, 7 de diciembre del 2025

DIRECTOR Y GERENTE DE CONTENIDOS / Diego Chirinos Cané

EDITORES / Juan Rosales Arenas y Jaime Cordero

EDITOR WEB / Iván Álvarez

ANALISTA SENIOR / Marco Alva Pino, Alessandra Saavedra U., Junior Miani, Alba Ñaupas O.

ANALISTAS / Jonathan Terranova V., Claudia Cutiérrez Coveñas, Edward Abarca, Tamara Ojeda Tarrillo, Susana Condado Trelles

COMMUNITY MANAGER / Diana Yong

EDITORIA GRÁFICA / Martha Rodríguez Salazar

DISEÑO E INFOGRAFÍA / André Bedregal, Rubén Morales

FOTOGRAFÍA / Julio Cabana

COORDINADOR AUDIOVISUAL / Italo Bernal Sanchez

GERENTE GENERAL / Carlos de la Rica

CHIEF REVENUE OFFICER / Ernesto Ferrini

GERENTE COMERCIAL CORPORATIVO / María Claudia Díaz Dulanto

JEFE DE CONTENT LAB / Eduardo Prado Estrella

JEFE DE MARKETING DIGITAL / Luis José Malásquez Lévano

EDITORIA DE NUEVOS PRODUCTOS / Jenny Varillas Paz

EDITOR DE ARTE / Rafael Torres M.Q.

ANALISTA DEL CONTENT LAB / Silvana Granda Vega

JEFE DE CALL CENTER / Martín Bringas

JEFE DE ADMINISTRACIÓN, TESORERÍA Y CONTABILIDAD / Rosmery de la Torre

PUBLICIDAD / Graciela Escobal, Ana Reyes, Malú Pérez

WEB TRAFFICKER / Mario Popuche

TELEMARKETING / Silvana Pulisci, Beatriz Díaz, Marcos Gonzalez

ADMINISTRACIÓN / Isela Vidalón, Peggy Yamashita, Victoria Albán

DISEÑO / Circle (Londres)

FOTOS INTERIORES / Getty Images, iStock, Andina, Presidencia



OFICINA DE REDACCIÓN / Av. Canaval y Moreyra 340 Piso 13, Lima 27, Perú

TELÉFONO / 213-0600

FAX / 444-5240

IMPRESIÓN / Industria Gráfica Cimagraf S.A.C.

Pasaje Santa Rosa 140, Ate, Lima, Perú

DEPÓSITO LEGAL / 150105-95-0204

RUC / 20260510887

©Perú Económico S.A. Derechos reservados

SE SEMANA
económica

El texto del Código de Ética de esta casa editora está disponible en:
<https://semanaeconomica.com/etica>



Pacífico
Business School

LIDERA, TRANSFORMA, IMPACTA

Maestrías Especializadas en Pacífico Business School

Preventa 2026

Potencia tu **liderazgo** para asumir **roles clave** en sectores que hoy marcan nuevas **rutas de desarrollo**.

Conoce nuestro portafolio

Master in Management

Maestría en Gestión con enfoque en Innovación y Gestión Empresarial

Triple Certificación

Inicio: Marzo 2026 | Modalidad: Virtual

Maestría en Finanzas

Módulo Internacional

esade
UNIVERSIDAD RAMON LLUL

Inicio: Abril 2026 | Modalidad: Presencial

Maestría en Dirección de Marketing y Gestión Comercial

Doble Titulación

ESIC
University

Inicio: Abril 2026 | Modalidad: Presencial

Maestría en Desarrollo Organizacional y Dirección de Personas

Doble Grado Académico

UDD
Universidad del Desarrollo
University of Excellence

Inicio: Mayo 2026 | Modalidad: A distancia

Mestría en Supply Chain Management

Doble Titulación

UNIVERSITAT POLITÈCNICA DE CATALUNYA
BARCELONATECH

Inicio: Agosto 2026 | Modalidad: Presencial

PBS.EDU.PE

maestrias_informes@up.edu.pe
C: 960 095 574

Revistas.PeruRadio.net.pe



PRESOS DE LA ILEGALIDAD

Políticos preocupados por los votos de la campaña electoral y por eventuales movilizaciones a todas luces financiadas por fuentes ilícitas acaban de dar el primer paso para regalarle un nuevo triunfo a la minería ilegal: la inexplicable y enésima ampliación del Reinfo.

Tal como se esperaba, el Congreso volvió a aprobar —en primera votación— una prórroga de la vigencia del Registro Integral de Formalización Minera, el nefasto Reinfo. En este caso, por un año más, hasta fines de 2026. Se trata de una pésima noticia para terminar el año, por más que el Ejecutivo y algún congresista ‘avisgado’ pretenda vender como un triunfo la reducción del tiempo de la prórroga a un año —desde una propuesta inicial que planteaba dos años de extensión— y el descarte de la reincorporación de los más de 50,000 registros que ya han quedado fuera del proceso de formalización.

Aquello hubiera sido, sin duda, peor. Pero lo que se ha aprobado no puede dejar a nadie tranquilo. Excepto, por supuesto, a los promotores de la minería ilegal que usan al Reinfo como blindaje. A ellos nadie los podrá molestar durante al menos un año más. Y que a nadie le quepan

dudas de que, cuando el plazo nuevamente se acerque a la expiración, estos volverán a activar sus mecanismos de presión y a movilizar a sus operadores políticos para conseguir otra prórroga. O buscar cualquier otra manera de evitar el avance del proceso de formalización.

Aunque aún falta una segunda votación, se puede dar por descontado que lo aprobado el último jueves será ratificado y que el gobierno no observará la norma. Así, se concretará un nuevo triunfo de la ilegalidad y, al mismo tiempo, un grave revés para la institucionalidad y la seguridad del país. No tanto por la prórroga en sí, sino por cómo se llegó a aprobarla.

A lo largo de los últimos meses, ya había quedado claro que ni en el Ejecutivo ni en el Legislativo existía una auténtica voluntad política para sacar adelante una propuesta de régimen definitivo para la pequeña minería. Mucho menos, sentido de urgencia. Y, como era de esperarse, la situación tendió a empeorar a medida que los



mineros involucrados incrementaron su presión. Muchos políticos vieron, entonces, una oportunidad para sacar réditos electorales *ad portas* de los comicios del 2026. Una inacción, a todas luces, premeditada.

Lo verdaderamente urgente es terminar de una vez por todas con el Reinfo y entrar de lleno en un real y definitivo proceso de formalización para quienes realmente quieran formalizarse. Porque, como hemos advertido en más de una ocasión desde estas páginas, la minería ilegal vinculada a otras actividades delictivas y a la creciente inseguridad no tiene ningún afán de formalización.

La ciudadanía es plenamente consciente de ello: una encuesta de Ipsos realizada en julio de este año evidenció que el 78% de los peruanos considera que el avance de la minería ilegal constituye una amenaza para la seguridad nacional. Solo ese dato, tan contundente, basta para dejar claro que la narrativa de un Congreso supuestamente comprometido con la lucha contra la criminalidad en el país es apenas una proclama de la boca para afuera.

Cuando se trata de cortarle los medios de financiamiento al crimen, los congresistas miran para otro lado. El mensaje es nefasto: tenemos políticos capturados por la ilegalidad. Políticos que, en el día a día, legislan y operan para el beneficio de esta. Y que, así, le dan la espalda a la ciudadanía que los puso en el poder. ■

Esta es una pésima noticia, por más que algún político busque vender como triunfo la reducción de la prórroga a un año

Qué Pasó



1 INTERVENCIÓN. La Municipalidad Metropolitana de Lima (MML) asumió la administración temporal de los 85 km de vías concesionadas en la Panamericana Norte, Sur y autopista Ramiro Prialé tras el cese definitivo de Rutas de Lima, que alegó falta de ingresos. El alcalde de Lima, Renzo Reggiardo anunció que no habrá cobro de peajes, que la comuna cubrirá los servicios esenciales, y que denunciarán penalmente a ejecutivos de Rutas. de Lima La MML declaró la caducidad del contrato por abandono de vías y pidió ejecutar una carta fianza de US\$40 millones.

2 DEALS. Las autoridades aprobaron la venta de Primax en el Perú y Ecuador, activando así la primera fase de la transacción entre UNO Corp y el Grupo Romero, que implica la cesión del 80% del negocio y deja al *holding* centroamericano como accionista mayoritario. La operación en Colombia aún está bajo revisión de las autoridades competentes. Por otra parte, Promigas firmó la compra de la plataforma renovable de Zelestra, que suma 1.4 GW en capacidad contratada y más de 2.1 GW en desarrollo, lo que fortalece su avance hacia un portafolio multienergético regional.

3 ESTABILIDAD. El INEI informó que el Índice de Precios al Consumidor (IPC) de Lima Metropolitana subió 0.11% en noviembre, por debajo del 0.19% previsto por el consenso de analistas encuestados por *Bloomberg*. Así, la inflación anual se mantuvo estable en torno al 1.4%, dentro del rango meta del BCR. La inflación

subyacente avanzó 0.06% en el mes, por debajo del promedio histórico de los últimos 20 años (+0.14%) y en línea con el registro de noviembre de 2024. En términos anuales, se mantuvo en 1.8% por cuarto mes consecutivo.

4 LUZ VERDE. El Congreso aprobó, en primera votación, el dictamen que amplía la vigencia del Reinfo hasta el 31 de diciembre de 2026 o hasta la entrada en vigencia de la Ley MAPE y su reglamento. Las propuestas para restituir más de 50,000 registros depurados y suspender procedimientos de exclusión no obtuvieron respaldo. Además, el Pleno otorgó al Ejecutivo facultades para legislar por 60 días en seguridad ciudadana, lucha contra el crimen organizado, crecimiento económico responsable y fortalecimiento institucional. La norma fue exonerada de segunda votación y quedó lista para su eventual promulgación.

5 DIMISIÓN. Phillip Butters anunció su renuncia a Avanza País y quedó fuera de las elecciones presidenciales de 2026. En una carta, alegó motivos políticos y personales y pidió formalizar su desafiliación ante el Registro de Organizaciones Políticas (ROP). Su salida ocurre en pleno proceso de elección interna y reconfigura el escenario del partido, cuya fórmula presidencial incluía a Fernán Altuve y Karol Paredes. El presidente de Avanza País, Aldo Borrero, había cuestionado su compromiso y mencionó a otros posibles reemplazos. Butters había planteado propuestas como la pena de muerte y privatizar Petroperú, además de reestructurar Sedapal con inversión mixta. ■



Voces y Opiniones

COLUMNISTA INVITADO

La crisis de los tres días

El estupor público suscitado por la sanción al repudiable 'cártel de medicamentos' apenas duró unos días, a pesar de ser casi imposible que directorios y accionistas no detecten este tipo de actuar con anterioridad.

Rubén Sánchez

CEO de Grupo San Antonio



SOBRE EL AUTOR

Rubén es administrador de empresas de la UPC, con una maestría en Marketing de EADA (España) y un MBA de ESADE (España) y la Universidad del Pacífico (UP). Cuenta con postgrados en Pepperdine University, Georgetown University y Harvard University (EE.UU.), HEC Paris (Francia) y el PAD de la Universidad de Piura. Además de su rol en Grupo San Antonio, dirige la Maestría en Gestión de la UP y ejerce como director y miembro de consejos directivos y consultivos de diversas organizaciones.

Vivimos en 'modo reel'. Inmersos en un mundo donde el consumo rápido de contenido nos obliga a procesar muchísima información en poco tiempo y a decidir qué vale la pena digerir y qué simplemente dejamos pasar. Ese 'modo reel' puede ser positivo en términos de productividad: priorizamos mejor y avanzamos más rápido. Pero, a la vez, nos vuelve consumidores acelerados de información, que olvidan con la misma velocidad con la que leen.

Hace algunos días, una noticia remeció al mundo empresarial peruano: Indecopi impuso una multa de 100,852.72 UIT (más de S/539 millones) a 13 empresas vinculadas al denominado 'cártel de medicamentos'. Y sancionó, además, con 262.67 UIT adicionales (más de S/1.4 millones) a cinco ejecutivos de los laboratorios involucrados.

Este hecho repudiable, sancionado por la vía administrativa, es la conclusión de una metodología iniciada en 2006. Y que, casi 20 años después, deriva en un escándalo público que hoy escala a niveles políticos, impulsa investigaciones congresales y anticipa un largo proceso penal que podría extenderse hasta el 2035. Pero, más allá de la indignación y de la evidente lentitud de la justicia, hay un aspecto que me interesa resaltar: desde el punto de vista comunicacional, el inicio y fin de esta crisis se dio en tiempo récord. Estalló, escaló violentamente y se diluyó en apenas tres días para, luego, desaparecer casi por completo de nuestra atención.

Al revisar los portales de noticias, aparece además un dato revelador: esta denuncia ya había sido difundida en julio del 2024, generando un nivel de escándalo muy similar al de hoy. La diferencia es que esta vez diversos gremios y organizaciones sí han emitido comunicados condenando estos hechos y exhortando a accionistas y directorios a rechazar prácticas que contradicen los valores

e integridad que deberían guiar cualquier empresa.

En mi experiencia, es casi imposible que un directorio o los accionistas no detecten comportamientos irregulares de sus ejecutivos, especialmente en organizaciones con un gobierno corporativo medianamente sólido. Las ventas, los contratos, las reglas de *compliance* y los mecanismos para contratar con el Estado exigen múltiples filtros y supervisión. No suelen ser decisiones aisladas de unos pocos; suelen ser fallas sistémicas, que involucran a varios niveles de la organización.

En los últimos años, muchas de nuestras empresas han trabajado para que estos eventos no ocurran. Nos hemos certificado voluntariamente en prácticas de *compliance* y anticorrupción que incluyen a colaboradores, proveedores e incluso clientes. Y desde mi rol en Empresarios por Integridad, por ejemplo, veo cómo este esfuerzo, que hoy reúne a más de 150 empresarios y sigue creciendo, se consolida como una acción coordinada para evitar que estas prácticas ilegales se repitan. Para que sean sancionadas con firmeza y, sobre todo, para enseñar a identificar patrones que permitan prevenirlas.

Las crisis de tres días y la volatilidad del entorno informativo solo pueden enfrentarse con estructuras sólidas de integridad y con un compromiso real del sector empresarial. Así evitaremos que malas decisiones afecten la reputación de quienes trabajamos por un país más transparente y un mejor futuro para nuestros hijos. ■

Estas no suelen ser decisiones aisladas de unos pocos, sino fallas sistémicas, que involucran a varios niveles de una organización

COLUMNISTA INVITADO

Tenemos todo, pero necesitamos más

Capitalizar las oportunidades que hoy se abren para el Perú y convertirlas en resultados concretos dependerá de las decisiones que tomemos en 2026.

Javier Ichazo

CEO de Mibanco y líder de Microfinanzas de Credicorp



SOBRE EL AUTOR

Javier es magíster en Dirección de Empresas por el PAD de la Universidad de Piura, con estudios de Administración de Empresas en la misma institución. Hoy, lidera la unidad de negocio de Microfinanzas de Credicorp y, desde el 2017, es CEO del banco especializado en microfinanzas del holding, Mibanco, en el Perú.

El año llega a su fin con un momento que representa mucho para los emprendedores peruanos. Este es el momento de reflexionar sobre el 2026 y tomar decisiones estratégicas basadas en los resultados obtenidos en 2025, tras el cierre de una campaña navideña que suele ser determinante para definir inversiones futuras.

Hoy, el panorama es positivo. Según el Banco Central de Reserva (BCR), la economía habría crecido un 3.3% en el 3T25, reflejando el entusiasmo con el que las mypes se preparan para el cierre del año. En la misma línea, la encuesta de Mibanco 'Expectativa de las Mypes para la Campaña de Navidad' reveló que 5 de cada 10 mypes esperan superar hasta en un 10% las ventas de 2024. Este optimismo coincide con nuestra expectativa de aumentar los desembolsos en un 18% respecto al año anterior. Y, si sumamos otras variables que debemos aprovechar y gestionamos con responsabilidad ciertos desafíos, el Perú

podría posicionarse ventajosamente.

Si aprovechamos las oportunidades y gestionamos ciertos desafíos, el Perú puede posicionarse ventajosamente

Entre las oportunidades destaca el auge de las nuevas tecnologías. Aunque queda mucho por avanzar en digitalización y adopción de inteligencia artificial

(IA), su integración en el sistema financiero ya permitió optimizar procesos, agilizar desembolsos y acercar todo tipo de servicios a las personas. En el caso de Mibanco, por ejemplo, ha permitido desde gestionar desembolsos de manera eficiente y segura hasta reducir el tiempo que toma atender a los clientes.

Pero el potencial de la IA va más allá: puede convertirse en una herramienta de educación financiera personalizada —modelos bien entrenados pueden responder a necesidades y expectativas de las personas en línea— y en sistemas que ayuden a los pequeños negocios a gestionar sus finanzas de manera eficiente. La exploración tecnológica favorece, además, la atracción y formación de

talento, impactando directamente en la capacidad de las empresas para innovar.

Como país, tenemos otras oportunidades más que no debemos dejar de capitalizar. Desde hace muchos años, una de nuestras principales ventajas competitivas es la solidez de nuestro manejo macroeconómico, con un BCR que logró mantener la inflación en un dígito durante casi tres décadas. Esta fortaleza debe ser la base para atraer inversiones y sostener el crecimiento. Tras un 2023 desafiante, con una contracción del 0.4% del PBI (excluyendo la pandemia del Covid-19), en 2024 recuperamos el ritmo con un crecimiento de 3.3% y en 2025 se proyecta mantener esa tendencia (3.2%). Este *momentum* no debe perderse.

El actual precio elevado de los metales, impulsado por la transición energética y la expansión de la IA, es un escenario especialmente favorable para países mineros como el nuestro. A ello se suma una agroexportación que ya probó su capacidad de escalar en productividad y mercados —con casos como el del arándano—, un bono demográfico todavía favorable y la expansión acelerada de los pagos digitales. Según el 'Índice de Inclusión Financiera' de Credicorp, el 65% de la población ya tiene una billetera móvil, lo que impulsa la inclusión financiera, el emprendimiento y la resiliencia.

Nuestra capacidad de convertir todas las oportunidades descritas en resultados concretos dependerá, sin embargo, de las decisiones que tomemos en 2026. No solo elegiremos presidente y vicepresidentes, sino también 130 diputados y 60 senadores. La clave será apostar por autoridades que, después de años de crisis frecuentes, garanticen estabilidad y predictibilidad, y que presenten agendas claras en favor de la construcción de institucionalidad, de la inversión privada, del crecimiento económico y, en consecuencia, de la reducción de la pobreza y la mejora sostenida de la calidad de vida.

Tenemos todo para avanzar, pero necesitamos más, sobre todo en el campo institucional. Y debemos buscar ese *plus* en los próximos comicios. ■

UN REGALO DE FIN DE AÑO

La Ley de Presupuesto Público aprobada hace unos días finalmente satisfizo los apetitos presupuestales del Parlamento. Distintas concesiones del Ministerio de Economía y Finanzas terminarían de delinear una norma con cuantiosos ajustes en favor de los gobiernos subnacionales y del propio Congreso.



POR JUNIOR MIANI

El tenso tira y afloja entre los equipos técnicos del Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) y del Congreso de la República, habitual en las negociaciones por la Ley de Presupuesto Público, este año parece haber brillado por su ausencia. Durante las tratativas con el Legislativo para darle luz verde a las disposiciones complementarias o reasignaciones de recursos, el MEF otorgaría concesiones y permitiría que la Comisión de Presupuesto y Cuenta General de la República realice ajustes en favor de los gobiernos locales y del propio Parlamento. Medidas que, durante los próximos meses, podrían suponer una mayor presión para el gasto público.

Navidad en noviembre

Entre el 25 y el 28 de noviembre, la ministra de Economía y Finanzas, Denisse Miralles, participó activamente en el debate y las coordinaciones entre su cartera y el equipo técnico de la Comisión de Presupuesto, tanto en el hemiciclo como en su despacho ministerial. El 27 de noviembre los equipos de ambos poderes del Estado terminarían de consensuar el dictamen definitivo. Cada página fue firmada por la ministra Miralles, como suele ocurrir con todos los dictámenes de presupuesto. El visto bueno habría sido otorgado en una reunión en el despacho ministerial, que duró más de dos horas y en la que estuvieron presentes el presidente de la comisión, Alejandro Soto, y su equipo de asesores.

El resultado final fue una Ley de Presupuesto Público que modificó su estructura inicial en favor de los gobiernos locales, otorgándoles más de S/35,795 millones como presupuesto de apertura. Esto constituye un incremento de S/1,620 millones respecto a lo planteado en septiembre por el MEF en el proyecto de ley original (ver gráfico *Variación en las asignaciones...*). “Este Ejecutivo tiene origen municipalista [por Somos Perú], por lo que no sorprende el salto en el presupuesto. En los últimos diez años, la partida que más crece en los gobiernos locales es la de proyectos

de inversión pública”, recuerda el ex ministro de Economía y Finanzas, Luis Miguel Castilla.

Otra reasignación importante es la que se otorgó el mismo Congreso, que tendrá un incremento de casi S/500 millones en su presupuesto frente a la propuesta inicial del Ejecutivo. De aquel monto, más de S/392 millones serán destinados a gastos de personal, una partida que llegará a los S/1,262 millones (ver gráfico *Presupuesto del Congreso...*). “El incremento del gasto corriente de planilla y carga social ocupa el 40% del presupuesto. Pero no deja de llamar la atención que el Congreso incremente su presupuesto, mientras se reduce el destinado a orden y seguridad, siendo este el principal problema que hay en la actualidad”, añade Castilla.

Gasto sin batalla

La ley aprobada hace unos días incluye 120 disposiciones complementarias, las cuales suelen recoger los intereses políticos de los parlamentarios y pueden tener un impacto en la gobernanza fiscal. Y es que, de manera indirecta, algunas de ellas podrían generar mayor gasto público.

En octubre, la Comisión de Presupuesto había aprobado el dictamen de la Ley de Presupuesto Público con 48 disposiciones complementarias. De esas disposiciones, 17 no fueron consensuadas con el equipo técnico del MEF, que en ese entonces era encabezado por Raúl Pérez Reyes. Tras las coordinaciones de las





últimas semanas entre el actual MEF y el Congreso, todas fueron aprobadas. “El MEF no ha peleado. En materia presupuestal, las negociaciones no fueron más rígidas que lo visto en la época de [la ex presidenta] Dina Boluarte”, cuestiona una fuente de la Presidencia del Consejo de Ministros que accedió a participar de este informe bajo la reserva de su identidad.

Uno de los ajustes en cuestión autoriza a los gobiernos regionales y locales a financiar obras del Plan de la Reconstrucción con Cambios con recursos propios. El MEF anterior consideraba que esta medida se prestaba para el juego político, pero su argumento fue desestimado en el documento final. La car-

tera también se había opuesto a que los gobiernos subnacionales puedan usar el 20% del canon minero para financiar

el mantenimiento de infraestructura y equipos, aduciendo que esos fondos debían tener como foco reforzar la seguridad ciudadana; observación que corrió la misma suerte de cara a la ley aprobada hace unos días.

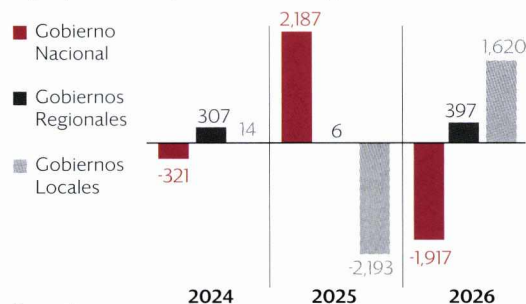
Según fuentes de esta revista, las coordinaciones relacionadas al programa Beca 18 sí habrían suscitado discrepancias con el MEF. Si bien en la primera versión del proyecto no se contempló el programa de becas, luego de una disposición complementaria sería incluida para aprobar una asignación de S/50 millones destinada a este. “Este año hubo problemas, pero fueron superados. Además, la gestión permitió que el Ministerio de Educación pueda modificar su presupuesto para cumplir con lo faltante para las becas”, dijo el congresista Soto, en diálogo con

esta revista. Una fuente presente en las reuniones de los equipos técnicos, sin

“El grado de libertad del MEF es muy corto”

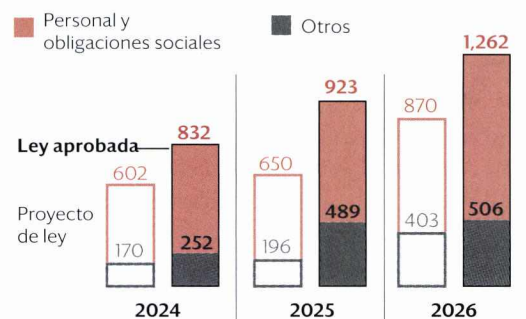


Variación en las asignaciones del presupuesto público, entre el proyecto del Ejecutivo y la ley aprobada (en millones de S/)



Fuente: Congreso

Presupuesto del Congreso de la República En millones de S/



Fuente: Congreso

embargo, descarta que existiera una diferencia de parecer y atribuye la falta inicial de esa asignación presupuestal a “una omisión de la anterior gestión del Ministerio de Educación”. “Por eso se aprobó el bono de S/50 millones”, añade la misma fuente.

Un claro triunfo del Congreso fue lograr que se declarasen de interés 99 proyectos de inversión a nivel nacional. “Al estar en un año electoral, los congresistas aprovechan el presupuesto para conseguir declaratorias de interés. Así pueden ir al votante, personalmente o como partidos, para presentar ante ellos lo que pueden lograr”, explica Pablo Roca, especialista en políticas públicas de la Pontificia Universidad Católica del Perú. Todos estos proyectos fueron agrupados en una única disposición complementaria.

Como se recuerda, en agosto el MEF presentó el proyecto de Ley de Presupuesto Público 2026 como una medida “austera”. Pero, tal y como adelantó SEMANAeconómica, el discurso de la disciplina fiscal empezaría a resquebrajarse frente a la realidad política (SE1977). “El grado de libertad del MEF es muy corto y todavía existe el riesgo de que el ritmo de los ingresos extraordinarios de este año no se mantenga”, advierte el exviceministro de Economía, Carlos Casas.

Esta revista buscó una declaración oficial del MEF, que al cierre de esta edición no llegó.

DIONISIO ROMERO PAOLETTI

“QUEREMOS UN BALANCE DE RIESGOS ENTRE SECTORES Y PAÍSES”

A días de dejar el cargo, el aún presidente del directorio del Grupo Romero habla con SEMANAeconómica sobre la dirección a la que apuntan las recientes movidas del conglomerado, la impronta que podría imprimirle su sucesor –al que define como “más maduro” que él a la misma edad– y un legado que, más allá de lo estrictamente empresarial, espera sea recordado por el compromiso de la Fundación Romero con el cierre de brechas educativas.



POR DIEGO CHIRINOS Y JAIME CORDERO

A menos de un mes de dejar oficialmente la presidencia del Grupo Romero, Dionisio Romero Paoletti recibió a SEMANAeconómica para conversar sobre el legado que heredará Manuel Romero Valdez —su sucesor en el cargo y miembro de la quinta generación familiar—, tras una gestión de 25 años al frente del conglomerado familiar. Un legado que describe como uno con “aciertos interesantes y errores”, pero que espera sea especialmente recordado por la apuesta de la Fundación Romero por el cierre de brechas educativas en el país, de la cual forma parte su recientemente presentada ‘Academia de Oficios’.

¿Iniciativas como la de ‘Academia de Oficios’, desplegada por el grupo a través de la Fundación Romero, buscan suplir las carencias del Estado en el ámbito de la educación?

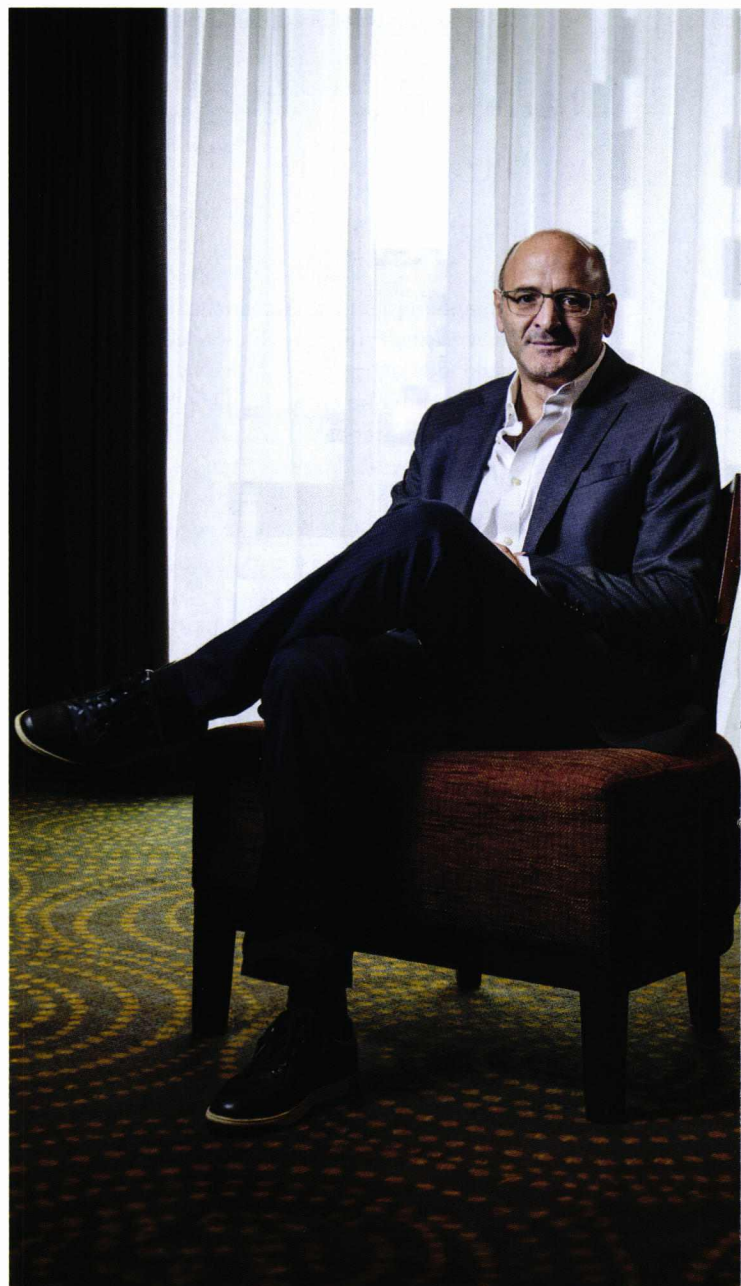
Queremos devolver un poco [al país], dándole oportunidades a jóvenes y no tan jóvenes de crecer y salir adelante, desde un punto de vista profesional y empresarial. Cada vez nos hemos movido más al lado de la educación, porque vemos que, sin las capacidades necesarias, lo otro no es posible. Dicho esto, no creemos ni remotamente que vamos a suplir al Estado. Lo que podemos hacer es generar iniciativas que pueda hacer suyas o trabajar con el Estado.

¿La educación tiene la relevancia que merece en la agenda nacional?

La educación toma una parte importante del presupuesto del país, pero no se le da el dinamismo que merece. Eso es lo que queremos hacer. Hay un espacio para la tecnología y nuevas formas innovadoras de mejorar la educación.

¿En qué más puede aportar el sector privado para cerrar las brechas educativas?

Si hubiera un cambio legislativo para que no sólo se subsidie la oferta educativa, sino también la demanda, sería muy importante [...] Otra es dar servicios por impuestos. De repente los privados podrían no solo construir el cole-



gio, sino administrarlo, bajo un estándar que pondría el Ministerio de Educación.

Alude a lo mucho que aún se puede hacer. Entonces, ¿por qué retirarse ahora de su rol al mando del Grupo Romero?

Dos razones. La primera: esa es la cultura del grupo. Le permitimos a la próxima generación entrar más o menos jóvenes, cometer los errores al inicio y tener tiempo para corregirlos. Yo tomé la posta a inicios de 2001, tenía 35 años. Mi sobrino también tiene esa edad, aproximadamente. Por otro lado, todavía me siento con fortaleza, con ganas de hacer otras cosas. No es que me retiro para irme a casa a hacer nada.

¿Cómo definiría su legado?

Es difícil. Hay aciertos que tuvimos tanto en Credicorp como en el Grupo Romero que fueron interesantes y de los que estoy orgulloso. Pero no todos fueron éxitos. Hubo también errores. Lo más importante como legado es que llegamos a construir una serie de empresas potentes, con un equipo humano que no tiene nada que envidiarle a grupos y empresas de otros países. Y que tiene las capacidades y el músculo para seguir invirtiendo en el Perú, en otros países de la región y de repente más allá.

Hace varios años mencionó que uno de sus objetivos era hacer cada vez más difícil para los integrantes de su familia trabajar en el Grupo Romero.

Lo hemos logrado. En la época de mis padres y hacia atrás, querían que nosotros vayamos con ellos a trabajar. Era una familia más pequeña. Eran seis: cuatro hermanos y dos primos hermanos. Nosotros —la cuarta generación— somos 23. Y la próxima generación son 56. Comienzas a tener accionistas que no necesariamente están capacitados, o quieren o pueden trabajar en la empresa. ¿Qué derecho defiendes? ¿El derecho a trabajar o el del accionista a tener el mejor resultado posible? Hemos ido por lo segundo: defender al accionista dentro de la familia. Por eso, pusimos la valla muy difícil [...] Mis sobrinos, a diferencia de lo que temía, están con muchas ganas de entrar. Ahora, tienen que cumplir los parámetros.

¿Qué capacidades destaca en Manuel Romero para llevar al grupo a un nivel superior al actual?

Mi sobrino es muy inteligente, capaz y preparado. Una excelente persona, muy humilde, con los pies en la tierra y mucho don con la gente. Además, está hoy más maduro que yo a su misma edad. Está muy preparado para tomar la posta y no lo hará solo. En el cambio generacional pasado, salieron todos mis tíos y entramos nosotros al día siguiente. Ahora, el cambio es mucho más paulatino.

En esa transición, ¿cuál es el consenso de objetivos? ¿Ha-

cia dónde debe llevar su sucesor a un grupo que ya avanzó bastante en su diversificación regional?

No tenemos un objetivo de que “esto valga tanto” o “estar en este país”. Sí queremos un balance de riesgos en los distintos sectores y países donde estamos, por riesgos de moneda, políticos y de toda naturaleza. GRIO, la oficina de inversiones de la familia, con su contraparte para inversiones en el extranjero (GRAM), buscan bajo esos criterios.

¿Profundizar la internacionalización es un objetivo?

Sí, pero no porque no haya oportunidades en el Perú. Es sano no tener todos los huevos en una sola canasta.

Habló antes de aciertos y de errores. ¿Cuáles son las principales lecciones que se lleva de estos últimos?

Ciertamente, no todo se hizo bien. Hubo inversiones que no salieron como esperábamos. Pero hay mucho por aprender. Por ejemplo, separar al promotor de quien toma la decisión de inversión. Otra es tener muchos escenarios y una visión amplia de qué cosa podría pasar, y alinear bien los incentivos, que suena fácil, pero no lo es tanto. Otra es valorizar bien la volatilidad de los mercados. Hemos venido saliendo de algunas industrias que están en sectores muy volátiles. Y, si uno hace una proyección de 20 años, ve que tienen años que son muy buenos, en los que uno está contento, y otros que no. El promedio no justifica el riesgo.

¿Cómo evalúa el panorama que se abre para el Perú en 2026, marcado por el próximo proceso electoral?

A diferencia de otras elecciones, el poder del chavismo no está presente, ni nada que se le parezca. Entonces, hablamos de una elección que se juega dentro de las reglas democráticas. Tal vez la dificultad es que hay muchos candidatos y la dispersión puede ser grande. Los empresarios debemos transmitir a candidatos y autoridades que, si no hay inversión, no importa si vamos a la izquierda o a la derecha; nos vamos a ir para abajo.

Dada esa complejidad, ¿es optimista de cara al 2026?

Sí, con los proyectos mineros que tiene el Perú, con el precio del cobre y de las frutas. La clave en la minería para mí es Cajamarca. La política le hizo mucho daño. Ahora, allí no hay ni agua ni oro.

¿Cómo revertir la desconfianza de parte de la ciudadanía hacia el sector privado?

La confianza se recupera poco a poco. Si sale un proyecto, va a mejorar; es como una rueda [...] A veces se le pide mucho al empresariado. Nosotros, que podemos ser algunos buenos y otros regulares en hacer inversiones y empresas, no necesariamente somos buenos comunicadores.



SEMANAeconómica

IV PREMIOS ESG

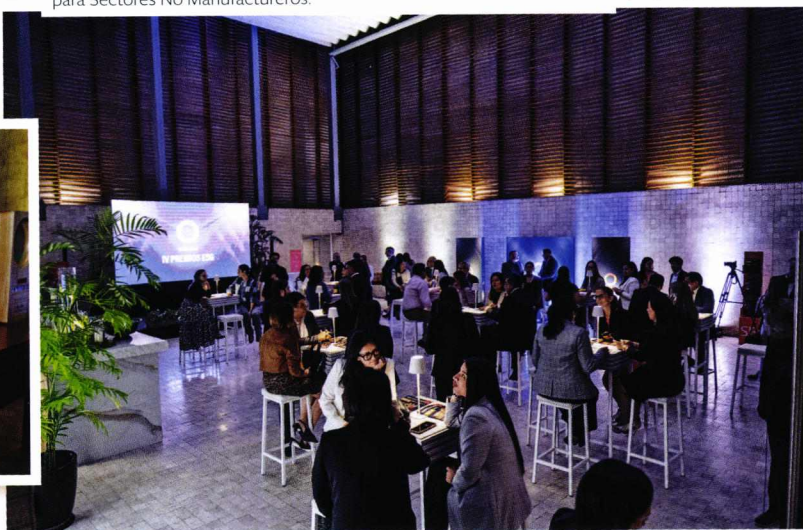
Un premio al compromiso empresarial

La cuarta edición de los Premios ESG de SEMANAeconómica, desarrollada en alianza con Sistema B y Southern Perú, llegó a su fin con una ceremonia exclusiva que reunió a más de un centenar de representantes de organizaciones líderes comprometidas con el desarrollo sostenible del país. En una noche memorable, el último lunes ganadores y finalistas de las 15 categorías vieron reconocidos distintos proyectos con impacto tangible en la empresa, la sociedad y sus distintos stakeholders.

Este año, el Comité Evaluador otorgó el galardón principal a Anglo American por su iniciativa 'Innovagro', mientras que Manuel van Oordt, CEO de Latam Perú, y Santiago Reyna, CEO de Carvinsa, fueron premiados como ganadores de la categoría de Liderazgo Sostenible en Sectores No Manufactureros y Sectores Manufactureros, respectivamente.



Diego Chirinos, Director de Semana Económica; **Mari Loli Camarero**, Gerente de Asuntos Gubernamentales & Comunicaciones de Anglo American; **Alejandro Justiniano**, Gerente de Gestión Social y Desarrollo de Anglo American; y **Mariale Soto**, Directora Ejecutiva de Sistema B en Perú, en la entrega del Gran Premio a la Sostenibilidad 2025 al proyecto 'Innovagro' de la minera. 'Innovagro' ganó, además, la categoría Social para Sectores No Manufactureros.



IV PREMIOS ESG

14 / 7 DE DICIEMBRE DEL 2025 / SEMANA ECONÓMICA

Revistas.PeruRadio.net.pe

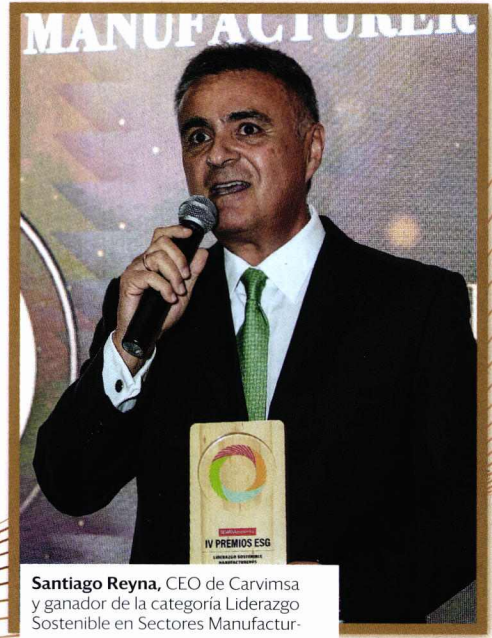
Aliados estratégicos:



SouthernPerú



Alfonso de los Heros, Partner de Bigmond Group; **Mariale Soto**, Directora Ejecutiva de Sistema B en Perú; **Susana Eléspuru**, Directora Independiente de empresas y Past President de L-1; y **Diego Chirinos**, Director de Semana Económica, quienes conformaron el Comité Evaluador de la edición 2025 de los Premios ESG.



Santiago Reyna, CEO de Carvimsa y ganador de la categoría Liderazgo Sostenible en Sectores Manufactureros.



Manuel van Oordt, CEO de Latam Airlines Perú y ganador del premio al Liderazgo Sostenible en Sectores No Manufactureros.



Jorge Lazo, Gerente de Asuntos Corporativos y Sostenibilidad de Pacífico Seguros; **Harue Donayre**, Jefe de Sostenibilidad de Pacífico Seguros; **César Rivera**, Gerente General de Pacífico Seguros; y **Ricardo Santanera**, Gerente de Inversiones de Pacífico Seguros. Rivera fue reconocido como finalista en la categoría Liderazgo Sostenible en Sectores No Manufactureros y la aseguradora fue premiada como finalista en las categorías de Buen Gobierno Corporativo e Impacto Compartido.





La delegación de **Alicorp**, que ganó la categoría Social para Sectores Manufactureros con su proyecto 'Ollas que transforman'. La empresa también se llevó el reconocimiento como finalista de la categoría de Innovación Sostenible.



María Fe Bustamante, Javier Frisancho y Claudia Velando, quienes recibieron el trofeo otorgado a Inmater como ganador de la categoría de Pequeña y Mediana Empresa por el proyecto 'Inmater contigo'.



Carlos Rueda, Director General de Escuela R; **Verónica Sifuentes**, Gerente General de Es Hoy; y **Angélica Zevallos**, Gerente de Portafolio de Es Hoy, con el trofeo ganador de la categoría Impacto Compartido otorgado a la iniciativa 'Municipios Resilientes'. Es Hoy, además, se llevó la categoría Colectivo Empresarial con el proyecto 'Compromiso MYPE'.



Elisa Munares, Directora de Planeamiento Estratégico y Líder del Comité de Sostenibilidad de Claro Perú, junto a la delegación de la compañía que recibió el máximo galardón en las categorías de Diversidad, Equidad e Inclusión por el proyecto 'Atención inclusiva' y Ambiental en Sectores No Manufactureros por la iniciativa 'Paneles solares en estaciones base'.



Ana Cecilia Akamine, Gerente General de Financiera Confianza, junto al equipo de la entidad que recibió el trofeo ganador de la categoría Innovación Sostenible por su proyecto 'Financiamiento verde para microfinanzas'.



Luciana Canseco, Directora de Gestión Humana y Sostenibilidad de Supermercados Peruanos; **Micaela Cortés**, Gerente de Sostenibilidad de Supermercados Peruanos; y **Camila Tapia**, Analista Senior de Sostenibilidad de Supermercados Peruanos, recibiendo el reconocimiento como finalista de la categoría Diversidad, Equidad e Inclusión.



Cecilia Rabitsch, VP de Asuntos Sociales, Ambientales y de Sostenibilidad de Engie Perú, junto a los representantes de la empresa que recibieron el trofeo ganador de la categoría Cultura y Bienestar por el proyecto 'Programa Warmi'. Engie también fue reconocida como finalista de la categoría Diversidad, Equidad e Inclusión.



Pedro Gamboa, Subgerente de Gestión de Activos Ambientales de Celepsa; **Nicolás Samardzich**, Gerente de Desarrollo de Celepsa; y **José Manuel Rivadeneira**, Analista de Sostenibilidad de Celepsa, recibiendo el trofeo de ganador en la categoría Ambiental para Sectores Manufactureros.





Diego Chirinos, Director de Semana Económica.



Yuri Gallo, Vicepresidente de Proyectos de Minsur, junto a los representantes de la minera que recibieron el trofeo ganador de la categoría Producción y Consumo Responsable por su proyecto 'Esaño circular', entregado por **Carlos de la Rica**, Gerente General de SEMANAeconómica.



Carlos de la Rica, Gerente General de SEMANAeconómica; **Henry Canales**, Jefe de Comunicaciones de Orygen; y **Orlando Mercado**, Gerente de Asuntos Externos de Orygen, en la entrega del reconocimiento como finalista de la categoría Ambiental en Sectores Manufactureros. La empresa también fue finalista en la categoría de Producción y Consumo Responsable.



La delegación de **BBVA Perú** que recibió el trofeo como finalista de la categoría Social en Sectores No Manufactureros de manos de **Alfonso de los Heros**.



Rafael Camayo Piñas, Gerente Central de Administración de Caja Huancayo; **Jorge Solís**, Presidente de Caja Huancayo; y **Herbin Quispialaya**, Presidente de la Fundación Huancayo, quienes recibieron el trofeo ganador en la categoría Buen Gobierno Corporativo.



Milagros Paredes, Gerente Central de Desarrollo y Sostenibilidad de LAP, junto a la comitiva de la empresa que recibió el reconocimiento como finalista de la categoría Diversidad, Equidad e Inclusión, otorgado por **Mariale Soto**. La empresa también fue reconocida como finalista de la categoría Impacto Compartido.



Brigitte Campos, Gerente de Personas de Parque Arauco en el Perú; y **Alejandro Camino**, CEO de Parque Arauco, empresa reconocida como finalista de la categoría Cultura y Bienestar.



Sectores y Empresas

TELECOMUNICACIONES

El *deal* de DirecTV



DirecTV acaba de sellar la compra de Nubyx a Fiberlux, en lo que representa la más reciente muestra de su apetito por competir de lleno en el segmento de internet fijo y diversificar riesgos.

DirecTV Perú acaba de elevar su apuesta por el mercado de internet residencial de fibra óptica con una compra estratégica. Dos años después de tantear el terreno mediante una alianza con Win, la compañía dio hace apenas unos días el siguiente paso con la adquisición del jugador de fibra Nubyx, del grupo peruano Fiberlux. El *deal* —ejecutado a través de Zaas, una de las empresas de su *holding*— incluye la cartera completa de clientes y “un acuerdo comercial para alquilar la red de Fiberlux y que sean ellos nuestros proveedores de red neutra”, según confirmó en exclusiva a SEMANA económica el *country manager* de DirecTV en el Perú, Juan Diego Salguero.

La explosión del *streaming* ha obligado a los operadores de TV paga a replantear estrategias. Desde 2018, las conexiones de TV muestran una tendencia decreciente y, solo en cinco años, cayeron más de 30%, según cifras del Osiptel. Esa contracción también alcanzó a DirecTV: la compañía pasó de facturar S/451 millones en 2023 a S/403 millones en 2024. Y en los últimos seis meses sufrió una caída interanual de 11.3%, según el último Análisis de Desempeño Financiero del Sector Telecomunicaciones. “[Los operadores de TV] deben transformarse porque el contenido solo ya no vende”, afirma el socio fundador de Revoredo Abogados, Abel Revoredo.

Consciente del panorama retador, DirecTV comen-

zó a diversificarse hacia el negocio de fibra en 2023 y acaba de profundizar esa apuesta con la movida de Nubyx. Aunque el monto del *deal* no ha sido revelado, según estimaciones del mercado a las que accedió esta revista la transacción podría oscilar entre los US\$30 millones y US\$50 millones.

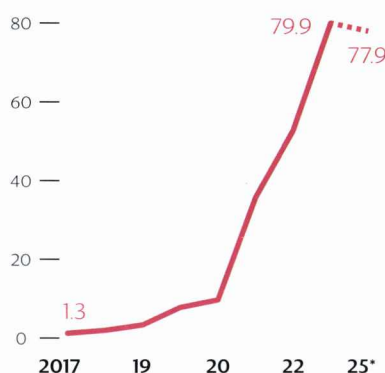
La reciente compra le otorga a DirecTV un portafolio de más de 70,000 clientes y un *share* de 1.8% en el segmento de internet fijo (ver gráfico), que podría crecer en los próximos años aprovechando el músculo comercial y la experiencia de Zaas en Brasil, donde opera para más de 500,000 clientes. “A Fiberlux le comenzó a costar mucho hacer crecer a Nubyx. No tienen un perfil comercial. Eso generó que no crezcan a la velocidad del mercado y decidieron venderlo”, asegura a esta revista una fuente enterada de la operación, sin autorización para declarar.

Ahora, DirecTV buscará apalancarse en la fibra para vender servicios empaquetados, integrando productos como DGO. Así, ingresará de lleno a la disputa por el cliente residencial con Win y las ‘telcos’ tradicionales.

Salguero proyecta que el negocio de fibra crezca 10% y no descarta seguir creciendo inorgánicamente. Hacerlo le permitiría generar más ingresos y revertir la tendencia, pero para ello será clave que la búsqueda de más *share* de mercado trascienda a Lima (SE1902). “Nubyx ya tiene presencia en provincia, un mercado al que DirecTV no supo cómo ingresar bien, porque es un cliente distinto”, concluye Gonzalo Ruiz Díaz, economista asociado de Macroconsult y expresidente del Osiptel. (ASU)

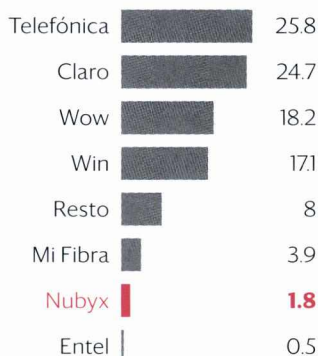
La compra le da a DirecTV un portafolio de más de 70,000 clientes y 1.8% de *share*

Crecimiento de Nubyx
Número de usuarios (en miles)



* Al tercer trimestre

Participación en el segmento de Internet fijo (en %)



Fuente: Portal Punku de Osiptel

"Hemos invertido casi el 88% del fondo"

Martín Aspillaga, *partner* y confundador de Salkantay Ventures, detalla los resultados de su primer fondo de *venture capital* (VC) tras el cierre de la etapa de inversiones. También adelanta lo que se viene en 2026.

Lanzaron su primer fondo VC por US\$26 millones en 2022. ¿Cuál es el balance tras cerrar la etapa de inversiones?

Hemos invertido casi el 88% del fondo y haremos una última inversión antes de cerrar el año. Con ella, sumamos 23 inversiones en nuestro portafolio, siendo cinco este año. Ya no estamos haciendo inversiones nuevas, pero queda una reserva para hacer *follow-ons*. Haremos uno a cierre de año y dos o tres en 2026.

¿Cuánto peso tienen las startups locales en su portafolio?

Un tercio son del Perú; un tercio, de Colombia; y el tercio restante del resto de América Latina. Invertimos en compañías que están yendo del Perú hacia fuera o que operan expandidas por América Latina y consideran al Perú como parte de su estrategia [de crecimiento]. Por eso es interesante para los fundadores tenernos en su grupo de inversionistas.

¿Qué sectores han destacado como opción de inversión?

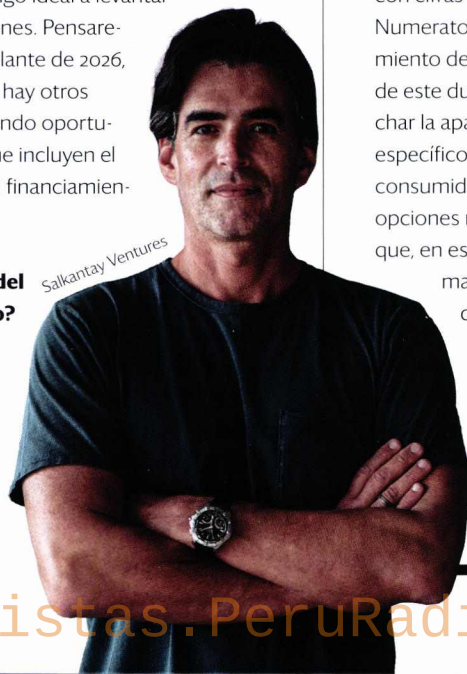
Un 50% está invertido en desarrollo económico, esencialmente *fintech* y *software* B2B. Y la otra mitad está repartida entre resiliencia climática y el futuro del trabajo, que incluye educación y *worktech*. En promedio, las compañías han crecido entre cinco y seis veces desde que entramos. A las que mejor les ha ido este año son las *fintech*. El espacio en América Latina aún es bastante grande. Hay una necesidad de infraestructura para *fintech* y de accesibilidad de servicios a empresas y personas.

¿Lanzarán un segundo fondo VC en 2026?

Estamos muy ocupados administrando el portafolio y buscando salidas. Pero también hay un esfuerzo importante en preparar el camino para un nuevo fondo. El rango ideal a levantar es de US\$30 millones a US\$50 millones. Pensaremos en eso un poco más hacia adelante de 2026, dependiendo de las condiciones. Y hay otros espacios en los que estamos buscando oportunidades complementarias al VC, que incluyen el espacio *fintech*, el *venture debt*, y el financiamiento *mezzanine*.

¿Estiman un mayor dinamismo del ecosistema para el siguiente año?

La recuperación global continuará. Han bajado las barreras para emprender con la revolución tecnológica de la IA. Si tenemos un buen ciclo político en 2026, el Perú estará bien posicionado para seguir creciendo. (CGC)



Salkantay Ventures



Andina

CONSUMO

PANETÓN DE FIESTA

El segmento de panetones no convencionales –compuesto por variantes distintas a la preparación de pasas y frutas confitadas– apunta a acelerar su crecimiento, de la mano de nuevas variantes del característico dulce navideño. A pocas semanas de la fecha central, diferentes marcas, productores y cadenas *retail* proyectan superar las ventas registradas por este tipo de producto en 2024. “El crecimiento es propio de los lanzamientos y de que la gente pruebe”, comenta la ejecutiva de cuentas de Worldpanel by Numerator, María Fe Beltrán.

El panetón no tradicional representa el 2% de la demanda en el país, de acuerdo con cifras de Worldpanel by Numerator. Por ello, el lanzamiento de nuevas variantes de este dulce busca aprovechar la aparición de nichos específicos de mercado, de consumidores que buscan opciones más saludables y que, en esta época, presentan mayores oportunidades de compra por hogar. De cada 10 hogares peruanos, nueve compran panetones, con un promedio de hasta cinco

unidades por hogar, según Worldpanel.

La nueva apuesta de algunas marcas es ofrecer panetones con el atributo saludable. Una de ellas es Unión, que ha complementado su portafolio de panetones clásicos con opciones integrales, dietéticas y 100% veganas. “El panetón tradicional representa el 60% y el 40% restante corresponde a panetones integrales. Una tendencia creciente es el uso de masa madre y opciones más libres de sellos nutricionales”, detalla Daniel Medina, gerente

general de Unión, cuyas ventas crecerían un 7% frente al 2024.

En la misma línea, Flora & Fauna proyecta un crecimiento

del 20% en sus ventas durante la actual campaña, impulsada por el lanzamiento de una marca propia sin gluten, que complementará un portafolio que ya incluye un panetón vegano y dos sin gluten: Evita y Schär, este último importado. “Vemos que hay una tendencia en el consumo de productos sin gluten”, remarca la gerente general de Flora & Fauna, Eileen Wong.

Por su parte, Cafeladería 4D, que ofrece panetones de masa madre rellenos de helado sin azúcar o cero grasa, ya superó en un 25% sus cifras de 2024. “Nuestro valor agregado son los ingredientes puros y *premium*”, finaliza su gerente general, Ana María Bugosen. (SCT)

A pocas semanas de Navidad, muchos prevén superar las ventas de 2024

AGROEXPORTACIÓN

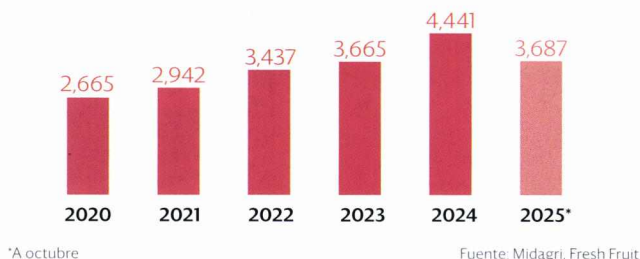
UN PROMETEDOR 2026

Las agroexportaciones peruanas mantendrán su acelerada tendencia de crecimiento en 2026, impulsadas por los mayores despachos de congelados, la creciente demanda de Asia y Europa, y nuevos productos que ya han superado la barrera de los US\$100 millones en envíos, como la granada. Las cifras de cierre de 2025 serán récord y superarán los US\$14,000 millones, estima el CEO de Fluctuante, David Sandoval.

Además, la demanda de Estados Unidos (EE.UU.) se ha mantenido vigorosa pese al contexto arancelario, destaca el presidente de la Asociación de Gremios Productores Agrarios del Perú (AGAP), Gabriel Amaro. A octubre, los envíos han crecido 20% frente al mismo

Evolución anual de las agroexportaciones peruanas a Estados Unidos

En miles de US\$ FOB



periodo de 2024 y ya superan los resultados de 2023 (ver gráfico). La reciente eliminación de aranceles recíprocos también estimularía una mejora en los resultados (SEI988). Los envíos siguen concentrándose en el mercado de EE.UU., pero los nuevos acuerdos comerciales con Hong Kong, Guatemala e Indonesia permitirán continuar con la diversificación de mercados.

El sector aún enfrenta retos, a pesar de que las perspectivas son positivas. La Comisión

Multisectorial del ENFEN ha advertido la probabilidad, todavía baja, de un Fenómeno El Niño débil, lo que podría afectar la producción agrícola. Las em-

presas medianas y pequeñas –que hoy representan cerca del 50% de las compañías del sector– todavía no disponen de la suficiente solidez financiera para afrontar un nuevo evento climático, tras el duro golpe de 2023. “Algunos producto-

res están preocupados por el comportamiento de las lluvias de cara a los próximos meses. Pero muchos todavía no se han liberado de la carga de las complicaciones previas y continúan pagando créditos”, explica Sandoval.

Finalmente, los precios seguirán jugando un papel clave. Este año, el sector agroexportador observó una tendencia a la baja debido a la mayor oferta global. Una de las excepciones fue el café, pero su precio comenzaría a normalizarse durante 2026.

En consecuencia, el sector tradicional, compuesto por el café, el cacao y el azúcar, caería 18.4% en 2026. En contraste, el no tradicional, que incluye frutas, verduras y hortalizas, anotaría una expansión de 3.5%, estima la analista de Estudios Económicos de Scotiabank, Katherine Salazar. **(CGC)**

El sector no tradicional crecería 3.5% en 2026, según Scotiabank

INFRAESTRUCTURA

NUEVOS DESAFÍOS EN OXI

La reciente modificación a la Ley de Obras por Impuestos (Oxi) que habilita a las entidades públicas a contratar servicios mediante este mecanismo enfrenta desafíos clave para captar el interés del sector privado.

El antecedente inmediato –la incorporación de la operación y mantenimiento (O&M) vía Oxi

en 2018– no generó el interés esperado: en los últimos seis años sólo se ha ejecutado un proyecto bajo esta modalidad.

Tanto entidades públicas como privadas aún mantienen una fuerte preferencia por la ejecución de obras. “Les resulta más sencillo porque existen lineamientos más claros y estandarizados para su ejecución”, explica la asociada senior de Philippi, Prietocarrizosa, Ferrero, DU & Uría, Angelita Ruiz. Además de ello, ProInversión

aún no dispone una cartera desarrollada en O&M. “En 2026 definitivamente queremos ampliar esa cartera y la de servicios”, adelanta la especialista de la Dirección de Inversiones Descentralizadas de la entidad, Elvy Lescano.

Uno de los principales desafíos para impulsar la nueva modalidad es la capacidad presupuestal del Estado. “Hoy todo lo que es mantenimiento es considerado gasto corriente en las cuentas del Estado, cuando debería estar incorporado como un proyecto de inversión”, cuestiona Omar Lam, CEO de Equans Perú. Hace poco más de cinco años que la firma gestiona las instalaciones deportivas del extinto Proyecto Especial Legado y ha propuesto administrarlas bajo un esquema de O&M vía Oxi. “Llevamos 10 adendas al contrato, que han

ido desde un mes hasta dos años. Ya se volvió impredecible”, afirma Lam, tras resaltar que el contrato vence este 31 de diciembre. La continuidad del proceso depende ahora de que el IPD confirme su capacidad presupuestal.

Si bien empresas como el BCP vienen evaluando incorporar servicios en su cartera de Oxi, la decisión final dependerá de los ajustes al reglamento de la ley de Oxi y de “la calidad de los estudios de preinversión”, resalta Marco Aiquipa, gerente de Proyectos Institucionales del banco. Además, el desafío es operativo. “Imagina si nosotros tuviésemos que gestionar las 17 obras que entregamos. No tendríamos la capacidad. Llegar a un punto en el que hay que entregar la batuta”, señala Luis Herrera, CEO de Volcán. **(EAA)**

El reglamento para servicios por impuestos se publicaría en diciembre de este año

Número de proyectos adjudicados bajo Oxi

Monto de inversión (en millones de S/)



Obras culminadas y/o en ejecución



*Hasta el 24 de noviembre

Fuente: ProInversión

SE

d enaria Perú

EVENTO

ECOSISTEMA DE PAGOS EN PERÚ

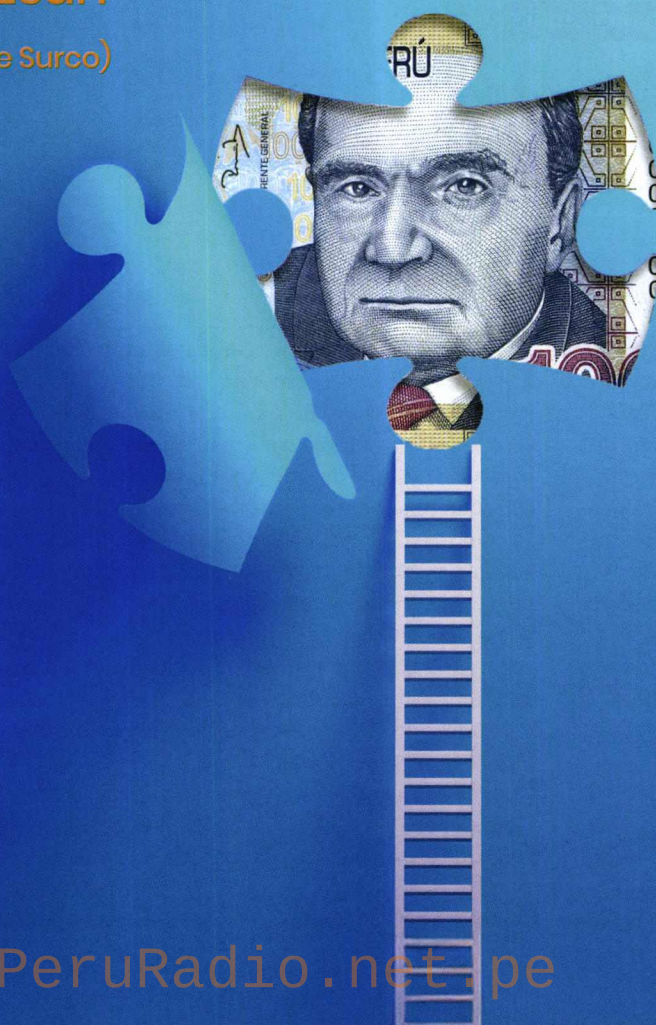
El rol estratégico del efectivo hacia el futuro

10 DE DICIEMBRE

**Sala 2 del Centro
de Convenciones de Esan**

(Jr. Alonso de Molina 1652, Santiago de Surco)

8:30 AM



Revistas.PeruRadio.net.pe

DEL BEAUTY AL BOOM

Los formatos de tiendas de belleza especializadas –que apuntan a un consumidor más sofisticado con un servicio más cercano y personalizado– crecen aceleradamente en el Perú. **Dicho mercado cerrará este año con un avance de más del 25%, según el Gremio Peruano de Cosmética, Higiene Personal y Aseo Doméstico (COPECOH).** “Estamos viendo un mercado muy dinámico e intenso”, reconoce Andrés Ferrer, gerente general de la chilena DBS Beauty Store, **que ingresó al mercado peruano en junio.**

La primera que dio el paso hacia la especialización fue Perfermerías Unidas, con una propuesta que en un inicio estaba compues-

ta en un 90% por perfumes. Consciente de las nuevas necesidades del mercado, la compañía acaba de cambiar de nombre a Sentua y ha ampliado su portafolio. “Nos veían como una marca que sólo vende perfumes. [Hoy] tenemos muchísimas categorías que la gente no conoce y seguiremos sumando marcas. Ya cerramos con tres para 2026”, adelanta la gerente de Marketing de Sentua, Andrea Catter.

La líder del segmento, con 120 tiendas, es Aruma, cuyo portafolio ha sido mucho más variado desde

su lanzamiento al mercado, si se la compara con los inicios de Perfermerías Unidas. “No sólo pensó en perfumes, sino en tratamiento

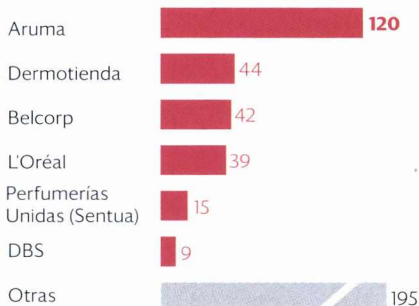
facial, la categoría que más había crecido. Negoció con los proveedores más importantes de Corea”, explica Ángel Acevedo, presidente de COPECOH.

Entre otros nuevos jugadores

Una marca brasilera de belleza estaría alistando su ingreso al Perú

Tiendas especializadas a nivel nacional 2025

Número de puntos de venta



Fuente: COPECOH

que ingresaron recientemente al mercado figuran Ripley Beauty y GlowBar de Falabella. Y una marca brasilera especializada en este formato se estaría alistando para ingresar al Perú, de acuerdo con Acevedo.

Jugadores locales como Mifarma no se quedan atrás. Este año la compañía lanzó Mifarma Prime Beauty (SE1966), luego de estudiar el terreno durante dos años con Mifarma Beauty, que hoy comprende el 16% de las farmacias de InRetail.

“Mifarma Prime Beauty es una variación del Mifarma Beauty. Tiene mayor cantidad de productos”, describe el analista de Inteligo Group, Fabrizio Lavalle. A mediano plazo, el objetivo es abrir más de estos formatos en regiones.

Según Acevedo, Mifarma ha solicitado asesorías a COPECOH

para el crecimiento de este nuevo formato en provincia. Sentua seguirá la misma línea, con la apertura de una nueva tienda en Trujillo y otra en Arequipa, mientras que DBS Beauty Store buscará cerrar el año con tres de sus nueve tiendas en provincias. “Para 2026 prevemos la apertura de algunas tiendas Kiko Milano, la primera espero que sea en el 2026. De las otras, algunas serán dentro de DBS. Para 2027 queremos superar las 25 tiendas a nivel nacional”, revela Ferrer. (SCT)

TELECOMUNICACIONES

El nuevo orden del negocio 'telco'



Carlos Huamán Tomcach,
Socio fundador de DN Consultores

La compartición de infraestructura y el auge de proveedores de internet independientes seguirán marcando la agenda del sector hacia un 2026 que requiere un norte claro.

Frente a los históricos precios bajos alcanzados en los servicios de internet móvil y fijo residencial, los operadores del sector de telecomunicaciones vienen aplicando diversas estrategias para mantenerse o crecer en el mercado. Aunque durante años los operadores móviles consideraron a la compartición de infraestructura pasiva como una herejía, en la última década finalmente la adoptaron como ingrediente esencial en sus modelos de negocio. En paralelo, muchos ISP (Internet Service Providers) independientes de internet fijo residencial crecieron a nivel nacional —no sin dificultades—, sobre todo mediante el uso de postes de empresas eléctricas para expandir su huella en zonas urbanas desatendidas por los operadores nacionales.

En el último quinquenio, la cuota de mercado de los ISP independientes creció de 6% a 44%, el número de conexiones totales casi se duplicó y la participación de la

tecnología FTTH pasó de 10% a 75%. Todo esto gracias a la incorporación de fondos de inversión como accionistas de los ISP independientes con más suscriptores.

Para el 2026, la inversión en innovación tecnológica (5G, XGS-PON, data centers) acelerará estas tendencias: compartición de infraestructura activa entre operadores móviles, expansión de redes de acceso de fibra óptica neutras, mayor presencia financiera de fondos de inversión o de empresas ajenas al sector, procesos de consolidación y, en el mundo rural, la extensión del canon por conectividad a otras obligaciones económicas regulatorias e incluso al mecanismo de Obras (Servicios) por Impuestos.

La expansión de servicios basados en tecnologías como el 5G, la Inteligencia Artificial (IA) o el Internet de las Cosas (IoT) le dará un impulso aun mayor a la adopción digital de personas, empresas y Estado. Por ello, la agenda en torno a la conectividad digital deberá dejar de ser sectorial para pasar a ser nacional; liderada, ahora sí, por un presidente con un norte claro en lo digital para el periodo 2026-2031. ■

SE

TOULOU
LAUSE
TRE
C



LA CREATIVIDAD ES CLAVE



Descubre cómo potenciar el **gen creativo**
que impulsa los nuevos negocios



22 DE ENERO

Revistas.PeruRadio.net.pe

BANCA

Ahorros en disputa

Los bancos están desplegando una agresiva oferta de campañas y tasas de retorno para capitalizar el llamativo crecimiento de las cuentas de ahorro, en detrimento de los depósitos a plazo.

Las cuentas de ahorro, tradicionalmente consideradas como un producto transaccional puro, están ganando protagonismo en el sistema financiero, al punto de convertirse en un nuevo frente de competencia entre los bancos. Y la disputa promete ser cada vez más descarnada, a raíz de las recientes inyecciones de liquidez generadas por los retiros de fondos de las AFP y de la CTS.

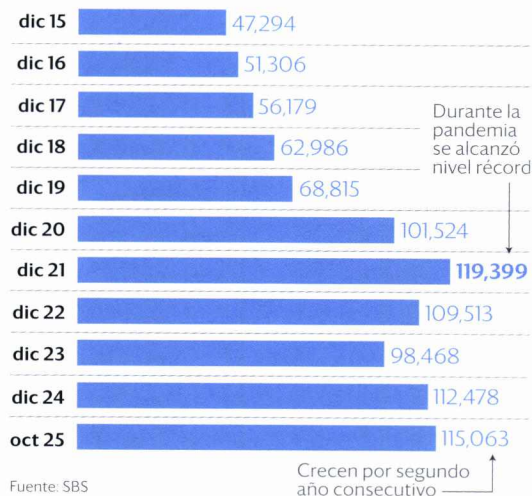
Hoy, prácticamente todos los bancos que operan en el país ofrecen algún producto de cuenta de ahorro con tasas de rendimiento anual (TREA) de 4% o más. Incluso los bancos más grandes han empezado a ofrecer mejores rentabilidades por los ahorros, aunque apuntando en caso a captar saldos mayores. Y es que, mientras los depósitos a plazo y las cuentas CTS evidencian una contracción en los últimos 12 meses, las cuentas de ahorro de las personas crecieron casi 8%. Asimismo, estas han venido elevando su participación en la torta de depósitos de la banca, al pasar de 58.4% en diciembre del 2019 a 64.4% en octubre del 2025, según datos de la SBS.

Frente a este cambio de paradigma, los bancos están ajustando su oferta para captar cada vez más ahorristas. Mibanco, por ejemplo, ofrece una cuenta de ahorro con una TREA de 4.5%, pero por campaña ofrece 5% para nuevos clientes o clientes vigentes que traigan nuevos saldos. En la misma línea, Banbif tiene un producto de ahorro que paga 4% y por campaña la tasa sube hasta 4.30% para los clientes con cierto grado de vinculación.

La estrategia de los bancos contempla trasladar a la tasa otros beneficios, como descuentos por consumos. Así, el producto de ahorro de Banco

Pichincha, que hoy ofrece una TREA de 4%, llegó a los S/3,000 millones en saldos y multiplicó su número de clientes, de acuerdo con su gerente principal de hub

Saldos en cuentas de ahorros de banco de personas naturales (en millones de S/)



pasivos, Iván Mostacero. Compartamos Banco, por su parte, duplicó la participación de las cuentas de ahorros en su estructura de depósitos en los últimos cinco años, según su gerente central de Administración y Finanzas, César Sanguinetti.

En los últimos 12 meses las cuentas de ahorros de personas han crecido casi 8%

Para la gerente de productos pasivos de Mibanco, Cinthia Mimbela, los clientes valoran estas cuentas por el acceso inmediato a liquidez, a la par que brindan una rentabilidad segura. Pese a esa libre disponibilidad, la duración promedio de los

saldos está por encima de los 12 meses. Y la incertidumbre por la coyuntura global y nacional incentivan la preferencia por este tipo de ahorro, como advierte el gerente de Pasivos de Banbif, Alfredo Marín.

Por otro lado, las transacciones digitales, cada vez más frecuentes, suelen estar ligadas a este tipo de cuentas, como recuerda el presidente de la consultora MC&F, Enrique Díaz. De esta manera, los bancos han encontrado otra vía para diversificar su fondeo y reducir sus costos financieros. (MAP)



EL VIEJO RETO DE LA LIQUIDEZ

La Bolsa de Valores de Lima (BVL) apunta a cerrar el año con retornos no vistos desde el 2016 y una creciente participación de inversionistas *retail*. Un buen desempeño que, sin embargo, contrasta con los aún bajos niveles de liquidez. Uno de los principales retos pendientes de

la plaza limeña.

A noviembre del 2025, el promedio y la mediana del monto negociado diario en la BVL fueron US\$15.2 millones y US\$12.7 millones, respectivamente. Se trata de montos bastante menores que los negociados por sus pares de Chile (unos US\$100 millones) y Colombia (entre US\$20 y US\$25 millones), como remarca el analista *senior* de *research* de Renta 4 SAB, César Huiman.

BVL: Promedio y mediana del monto negociado diario en acciones
En millones de US\$



* A noviembre del 2025

Fuente: BVL

El número de inversionistas de la BVL ha aumentado hasta más de 300,000. La mayor parte del crecimiento corresponde al segmento *retail*, cuya participación en los montos negociados pasó de 15% en 2024 a 30% este año. "Ha habido más operaciones de inversionistas *retail*, pero son montos pequeños", advierte el director de Mercados de Capitales de Fibra Prime, Jorge Ramos.

La mejora de la liquidez es aún insuficiente. Y los inversionistas extranjeros mantienen todavía una baja presencia. "Desaparecieron, en general, tras la pandemia del Covid-19 y el gobierno de Pedro Castillo. Y no han regresado", asegura el *head of Research* de Kallpa SAB, Marco Contreras.

Además, los sucesivos retiros de los fondos de pensiones

alejaron a las AFP –principales inversionistas institucionales del país– del mercado de acciones local. Hecho que contribuyó a que los extranjeros salieran de la BVL, al no tener una contraparte, como recuerda Ramos.

El tener un mercado primario acotado con escasez de nuevas emisiones de acciones también atenta contra la liquidez de la BVL. Por ello, muchos inversionistas peruanos han

optado por acciones de fuera del país; sobre todo, las más conocidas de EE.UU., según Huiman.

Así las cosas, la integración de las bolsas de Perú, Chile y Colombia se avizora clave para atraer a inversionistas institucionales del extranjero y mejorar la liquidez de la BVL. Pero, como señala Contreras, materializar esa mayor demanda podría tomar tiempo. (MAP)

Los grandes inversionistas extranjeros se mantienen alejados de la BVL

RENTA FIJA

"El Perú es atractivo y lo vemos con buenos ojos"

Joaquín Barrera, director de Renta Fija de Sura Investments, resalta que el Perú ofrece buenas condiciones para la inversión en este tipo de instrumentos, incluso en un escenario sin recortes de tasa por parte del BCR.



Sura Investments

¿Cómo ven al Perú en renta fija y cómo se comparará su desempeño respecto a la región en el 2026?

El Perú es atractivo y lo vemos con buenos ojos. Buena rentabilidad por cupón, buen *carry* y algo de apreciación de capital –más acotada por los recortes finales del Banco Central de Reserva–, pero con perspectiva positiva. Sin embargo, ese atractivo dependerá también de circunstancias en otros mercados.

En su escenario más crítico, el BCR no haría ningún recorte de tasa. ¿Esto cambia su visión para la renta fija?

Si no hubiera recortes será un año de devengo (intereses). Tal vez el componente

de apreciación de capital sea menor, pero las rentabilidades deberían seguir siendo atractivas, incluso con un BCR sin recortes.

¿Les preocupa que leyes del Congreso con iniciativa de gasto impacten en los *spreads* de los bonos locales?

No necesariamente. Hemos visto que los aspectos políticos y las decisiones legislativas no han incidido de forma determinante en el movimiento de los mercados en América Latina, y el Perú no es la excepción. Creemos que no será un catalizador para cambiar la tendencia del mercado peruano en el corto o mediano plazo. Sin embargo, si el gasto se duplicara o triplicara

ra, ya sería imposible pasarlo por alto.

¿Los mercados de renta fija estarán atentos a las elecciones de abril?

América Latina es muy resiliente en los mercados financieros frente a los [factores] políticos. Independientemente de los resultados electorales, los mercados, en general, han tenido buen desempeño. Siempre hay volatilidad, pero en el mediano plazo terminan recuperando su ritmo.

¿Incluso si fuera elegido un candidato radical, seguirían con su escenario base sobre la deuda en el Perú?

Correcto. (JTV)

"Somos optimistas sobre el negocio fiduciario en 2026"

Geraldo Arosemena, *managing director* de TMF Group para Perú y Bolivia, advierte que la demanda del sector público podría ralentizarse debido a las elecciones.

¿Cómo le ha ido a TMF Group este año?

Muy bien, en ingresos hemos crecido más de 10% respecto a 2024. En el Perú tenemos dos compañías, una especializada en fideicomisos y servicios de agencia y otra especializada en servicios de *outsourcing*, recursos humanos, impuestos, entre otros.

¿Cuál es el patrimonio que hoy gestiona TMF Group en el negocio de fideicomisos?

El negocio fiduciario ha crecido: administramos S/7,500 millones. En lo que va del año hemos firmado 114 contratos de fideicomisos y la meta es cerrar el 2025 con 150. Están vinculados principalmente a diversos financiamientos, a proyectos inmobiliarios, a la gestión patrimonial, a concesiones y a Obras por Impuestos.

¿Esperan un crecimiento de los fideicomisos en 2026?

Somos optimistas respecto al negocio fiduciario en 2026. Esperamos un crecimiento en el sector privado, pero probablemente la demanda del sector público se pare un poco por las elecciones. Si las tasas de interés siguen bajando y se aceleran los refinanciamientos de deuda de las compañías, se podría tener un mayor número de fideicomisos el próximo año.

Debido al contexto electoral, ¿podría aumentar la demanda de fideicomisos de gestión patrimonial?

El tema electoral podría generar más interés por constituir fideicomisos de gestión patrimonial si hay temor en las familias de alto patrimonio por el despunte de algún candidato de izquierda. La ventaja de los fideicomisos es que protegen los patrimonios y tienen reglas preestablecidas para el manejo de los activos, incluso en ausencia del patriarca o la matriarca.

¿Ven potencial de ingreso del fideicomiso en el sector inmobiliario?

Hay una oportunidad de difundir más el uso de los fideicomisos para el desarrollo de proyectos inmobiliarios con venta de bienes futuros, pues garantizan que la obra va a concluirse y las viviendas van a entregarse. Es un esquema que funciona y que debería ser promovido por los mismos desarrolladores inmobiliarios. (MAP)



SIN MIEDO A LA BURBUJA

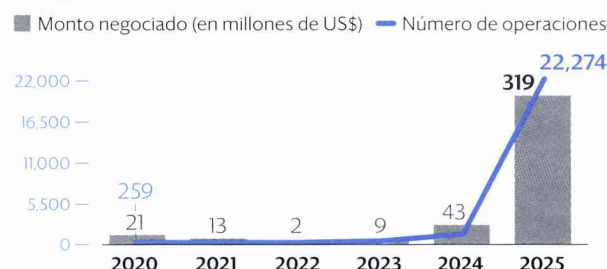
La caída de Nvidia encendió las dudas globales sobre una posible burbuja de inteligencia artificial (IA). Sin embargo, en general los inversionistas locales interpretaron estos movimientos como oportunidades de compra.

Las casas de bolsa y los *asset managers* locales coinciden con esa lectura. "No estamos ante una burbuja, no es irracional. El soporte fundamental explica buena parte del *rally*", señala César

es que la volatilidad reciente no refleja un deterioro en los fundamentos", apunta. Los datos de Trii muestran un impulso similar: noviembre fue el mes con mayor concentración de compras en Nvidia, Tesla, Alphabet, Amazon, Apple, Meta y Microsoft. "Puede entenderse como inversionistas aprovechando caídas", señala Diego Torres, CEO del aplicativo.

Las *big seven*, que hoy concentran casi el 37% de la capitalización del S&P500, mantienen números sólidos. Según Bloomberg, sus ganancias crecerían más de 21% en 2025 y 17% en 2026. En ese sentido, el comportamiento del inversionista *retail* local no

Acciones IA: monto negociado y número de operaciones en la BVL



Fuente: BVL

Huiman, *senior research analyst* de Renta 4.

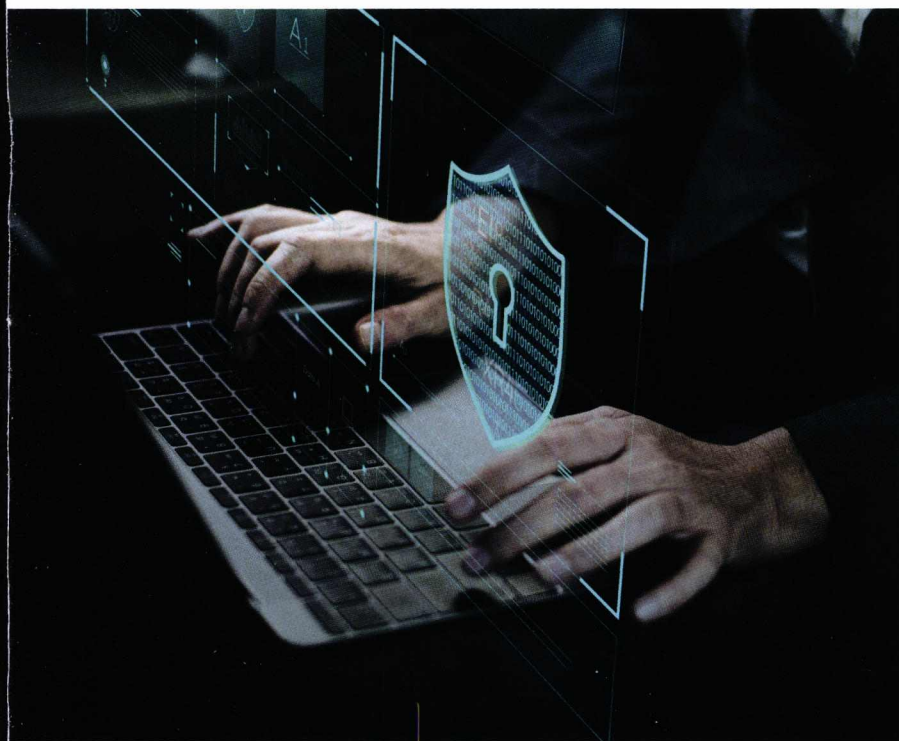
Nvidia, la acción más emblemática de la revolución de la IA, cerró noviembre con un retroceso de 12%, mientras que Palantir registró un retroceso del 16%. Pero, lejos

de espantar, estos ajustes animaron el apetito. **Noviembre, de hecho, concentró la mayor actividad del año: más operaciones, más demanda y mayor rotación en papeles como Nvidia, Tesla, AMD y Palantir. Esta última acaba de incorporarse al mercado local. Las nueve grandes compañías ligadas a la IA ya representan 28% del monto negociado del mercado global peruano y 43% de las operaciones, según la BVL.** "Lo que nos comentan

se aleja de las recomendaciones del consenso de analistas, a diferencia del comportamiento de los patrimonios altos y los inversionistas más sofisticados, que sí están rotando a sectores defensivos. "Ellos sí

están saliendo de los valores que han subido de manera sustancial y toman ganancias", señala Julio César Placido, gerente comercial de Corredoras & Fondos de nuam.

Según Huiman, ahora mismo los inversionistas están esperando mejores puntos de entrada al mercado. "Nuestra recomendación es ser selectivos dentro del espectro IA, apostando por compañías con fundamentos sólidos", concluye. (JTV)



Cetty Images

PROTECCIÓN DE DATOS PERSONALES

Sin oficiales para el cumplimiento

La escasez de talento y la limitada oferta de formación en materia de protección de datos ha obligado a las empresas a 'improvisar' soluciones para satisfacer la exigencia normativa de un oficial de cumplimiento.

El sector privado vive una carrera contra reloj para satisfacer las exigencias de cumplimiento en materia de protección de datos personales. En particular, la obligación de contar con un oficial de cumplimiento en dicha materia (OPD) —vigente desde el 1 de diciembre— se ha tornado difícil de cumplir para muchas empresas, debido a la escasez de perfiles con la capacitación y las competencias necesarias que evidencia el mercado local, justo cuando la Autoridad Nacional de Datos Personales (ANDP) viene intensificando su papel sancionador (SE1978).

Si bien la norma habla de un oficial con capacidades “probadas”, esta no detalla de qué manera se deben acreditar dichas capacidades. Ante la indefinición, las compañías han optado por considerar los cursos como un estándar mínimo. Empresas como Entel, por ejemplo, han optado por designar

como oficial a un profesional con certificaciones en protección de datos a nivel local e internacional. Pero profesionales de este tipo no abundan y la oferta formativa local sigue siendo limitada.

Aunque hace un año se sabe que la obligación iba a entrar en vigor este diciembre, hoy sólo dos centros de estudios ofrecen especializaciones en protección de datos personales. Frente a ello, muchas empresas han optado por ‘inventar’ soluciones internas. “El camino más frecuente ha sido desarro-

Sólo dos centros de estudios ofrecen especializaciones en protección de datos

llar capacidades dentro de casa, convirtiendo a gerencias legales en candidatos naturales para asumir el rol, apoyados en capacitaciones según su sector”, cuenta el socio del Estudio Muñiz, Alex Sosa.

Hay grupos que han centralizado la función en un único OPD para todas sus empresas, mientras que otras compañías han trasladado la función a consultoras externas. Soluciones que exigen cautela, porque un oficial de cumplimiento necesita independencia, continuidad y conocimiento detallado de los procesos internos. “Las capacitaciones aceleradas no reemplazan la experiencia para gestionar incidentes o interpretar la regulación. Esas brechas pueden traducirse en incumplimientos involuntarios”, advierte el *Data Protection Officer* de BBVA Perú, Alexander Schaus.

A pesar de que la multa por no registrar a un oficial sea baja —hasta un máximo de 5 UIT (\$/26,750)—, el incentivo para cumplir la exigencia normativa por ahora es, sobre todo, reputacional. Y es que una sanción puede afectar la percepción de clientes y socios sobre el cuidado de sus datos. “No designar al responsable se interpreta como señal de fallas más amplias en la gestión de datos, abriendo la puerta a revisiones exhaustivas”, agrega el socio de Díez Canseco Abogados, José Gonzales. (TOT) ■

"Es posible generar oportunidades compartidas entre la minería y el 'agro'"

Alejandro Justiniano, gerente de Gestión Social y Desarrollo de Anglo American, detalla los alcances de 'Innovagro', proyecto ganador del Gran Premio a la Sostenibilidad 2025 de los Premios ESG de SEMANAeconómica.

A través de 'Innovagro', Anglo American creó un ecosistema agrícola sostenible que ya impactó en 1,600 agricultores de Moquegua. ¿Cómo una iniciativa agrícola le puede permitir a una minera acercarse a las comunidades?

Este proyecto demuestra que es posible generar oportunidades compartidas entre minería y agricultura, incluso donde suelen persistir estereotipos de incompatibilidad. 'Innovagro' abrió un espacio de colaboración basado en intereses comunes, como fortalecer la producción y recuperar saberes locales, lo que favoreció la confianza y la articulación con distintos actores.

¿Qué permitió el avance de 'Innovagro'?

La adaptación de los agricultores, el papel del gobierno local y el soporte técnico para impulsar innovaciones en tecnología y bioinsumos. El proyecto integró innovación, tecnología, participación y acceso al crédito mediante procesos más ágiles para quienes no cuentan con financiamiento formal.

¿Qué resultado evidencia que la articulación público-privada fue efectiva?

El aumento de ingresos de más del 23% es uno de los más claros. El uso de drones redujo costos en alrededor del 30%. La certificación como 'fundo verde'

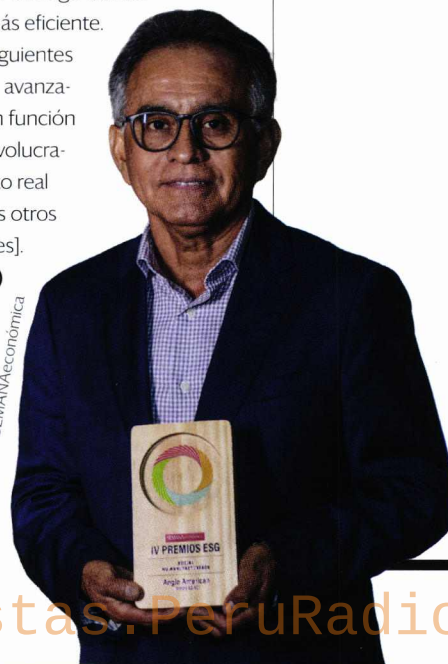
se logró al dejar de afectar suelos. El crédito permitió sistemas de riego eficientes. Participaron cerca de 49 asociaciones y entre 15 y 16 accedieron a Procompite, apalancando S/3,4 millones para bioinsumos y tecnología.

¿Qué perspectivas tiene Anglo American para escalar el modelo de 'Innovagro'?

Hay una motivación importante de parte de los agricultores. Existe espacio para expandir el centro de bioinsumos y llevarlo a más zonas, en coordinación con gobiernos locales. También se prevé ampliar el uso de las estaciones de monitoreo del INIA para ofrecer más servicios y brindar información en tiempo real, que respalde decisiones productivas. Los drones utilizados para fumigación pueden usarse en riego donde sea más eficiente. Los siguientes pasos avanzarán en función del involucramiento real [de los otros actores].

(TOT)

SEMANAeconómica



Renzo Rossi Escuza,
Consultor en estrategia de personas y director independiente

Muchos líderes y equipos llegan al cierre de este 2025 extenuados. Lo que obliga a pensar que el reto de 2026 no es avanzar más rápido, sino mejor.

El 2025 termina y, más que un cierre ordenado, muchos sienten que llegamos a este derrapando. Con una campaña electoral que se encendió en la segunda mitad del año y que cada semana sube de intensidad, con un dólar que cayó más de lo esperado y con la misma inestabilidad política que opera como música de fondo permanente. Pero, más allá del entorno, hubo una frase que se repitió en casi todas mis conversaciones: "estoy agotado".

Más que de un agotamiento dramático, se trata de uno acumulado. Gente que sintió que 2025 pasó más rápido de lo que se pudo procesar, que cada trimestre exigió más de lo previsto y que diciembre llegó con una mezcla de satisfacción y desgaste. Y también lo vemos en casa: niños y adolescentes cerrando el año escolar sin energía, pidiendo un descanso más profundo.

Ese cansancio colectivo habla. Gallup ya advertía en 2024 que casi la mitad de los trabajadores cerrarían ese año "estresados gran parte del día". En 2025, por supuesto, la tendencia se mantuvo al alza. Pero también evidenció que, cuando los líderes están presentes, los procesos se ordenan y las cargas se revisan, el compromiso del equipo se duplica. Si el entorno explica parte del desgaste, el diseño interno explica la otra mitad.

Este año las empresas que mejor se movieron no fueron las que aceleraron más, sino las que simplificaron con criterio. Las que reajustaron prioridades, revisaron expectativas y abrieron conversaciones que venían postergando. Porque, donde el sistema se ordena, la gente respira. Y, cuando la gente respira, la estrategia fluye.

De cara al 2026, la pregunta no es cómo aguantar otro año complejo, sino cómo trabajar con menos fricción y más sentido. Qué simplificar, qué actualizar y qué dejar atrás para no repetir el desgaste. Si algo dejó claro este 2025 es que no podemos seguir corriendo sin mirar cómo llegamos a la meta. Ni las empresas. Ni los líderes. Ni nuestras familias. Ni nosotros mismos. El reto, ahora, es avanzar mejor.

El cambio de paradigma de los recursos humanos



Sebastián Berckholtz,
CEO de Trust Consulting

Las áreas de RR.HH. crecen en número y relevancia. Las empresas deberán definir si la convierten en un socio real o la limitan a tareas que pronto serán automatizadas.

Durante años, el área de Recursos Humanos (RR.HH.) fue vista como un área de soporte: necesaria y útil, pero lejos de las decisiones estructurales. Hoy, sin embargo, ese paradigma cambió. Por fin, las empresas entendieron que el talento no es parte del negocio, sino que es el negocio. Y ello le da a esta división un poder silencioso que ahora resulta imposible ignorar.

En la última década, la presencia de los profesionales de RR.HH. no solo creció en volumen; también lo hizo en relevancia. Su participación en el comité ejecutivo, antes marginal, ahora es habitual.

Eso no es casualidad. Y es que el mercado global enfrenta una paradoja: nunca hubo tantas herramientas para automatizar como hoy y, a la vez, jamás fue tan complejo encontrar, evaluar y retener talento. La escasez de perfiles especializados, el envejecimiento de la fuerza laboral y la presión por incorporar nuevas capacidades tecnológicas

han convertido a la gestión del talento en un eje estratégico del negocio.

Las conversaciones de RR.HH. ya no solo giran en torno a estructuras o sucesión. Hoy importan la cultura, el liderazgo, los riesgos conductuales y la reputación interna. El área debe lograr que la organización funcione y evolucione con visión de futuro.

Si la pandemia del Covid-19 —en la que las áreas de RR.HH. sostuvieron a las empresas y sus equipos— aceleró este cambio, regulaciones más exigentes y colaboradores más informados elevaron la responsabilidad de los gestores del talento. A ello se suma, ahora, una inteligencia artificial que automatiza tareas y lo hará mejor, obligando a redefinir qué aportes del área de RR.HH. seguirán siendo críticos.

El auge de los RR.HH. es la consecuencia directa de un entorno en el cual la ventaja competitiva depende de personas capaces de aprender más rápido que el resto. Y las empresas tienen dos caminos: convertir a esta área en un socio real del negocio o limitarla a procesos que más temprano que tarde serán automatizados. ■



SEMANAeconómica

Las voces de referencia se suman al mejor análisis

El tercer domingo de cada mes lee la columna de **Fernando Eguiluz** en **SEMANAeconómica**.

Síguenos en:





CLUB DE LA SOSTENIBILIDAD

VALOR COMPARTIDO

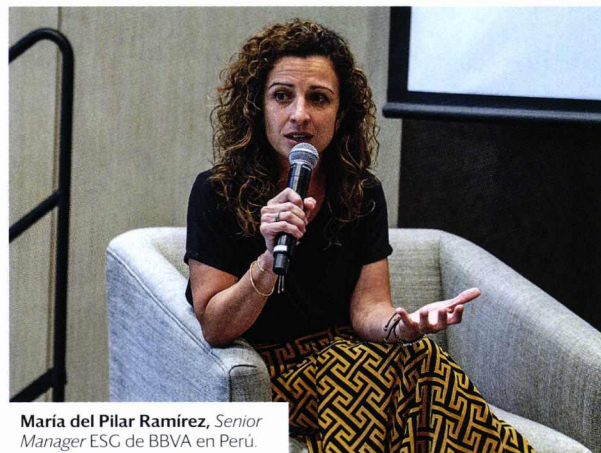
El pasado 28 de noviembre, se realizó el IV Club de la Sostenibilidad, organizado por Semana Económica con el apoyo de BBVA, Komatsu-Mitsui, Veolia, Arcos Dorados y Grupo Gloria. El encuentro reunió a líderes empresariales para debatir sobre la creación de valor compartido en sus operaciones.

El foro comenzó con una exposición a cargo de Verónica Sifuentes, Gerenta General de Es Hoy, sobre la importancia de implementar prácticas responsables en la cadena de valor.

A continuación, el primer panel de expertos abordó el impacto de las empresas en el desarrollo de las zonas donde operan. El conversatorio contó con la participación de Reinaldo Serra, Gerente Corporativo de Asuntos Públicos de Grupo

Gloria; Julissa Salavarría, Gerente de Sostenibilidad de Lima Airport Partners; y Mirtha Rodríguez, Directora Corporativa de HSSEQ y Sostenibilidad de Komatsu-Mitsui. Este panel fue moderado por Eduardo Prado, Jefe del Content Lab de Semana Económica.

La jornada culminó con un segundo panel conformado por Carlos Silva, Jefe de Comunicaciones de Arcos Dorados; María del Pilar Ramírez, Senior Manager ESG de BBVA en Perú; y Andrea Malca, Jefe de Comunicaciones, Marketing y RSC de Veolia Perú. Durante este espacio, moderado por Mariale Soto, Directora Ejecutiva de Sistema B en Perú, los ejecutivos debatieron sobre las claves para articular alianzas sostenibles en el país. ■



María del Pilar Ramírez, Senior Manager ESG de BBVA en Perú.



Mirtha Rodríguez, Directora Corporativa de HSSEQ y Sostenibilidad de Komatsu-Mitsui.



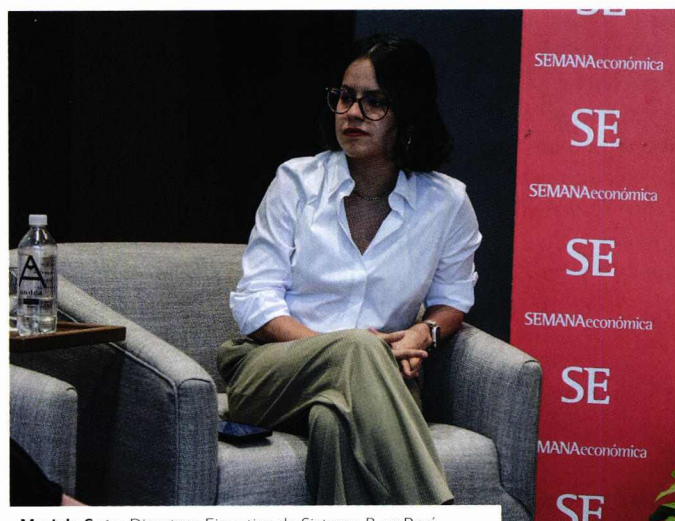
Andrea Malca, Jefe de Comunicaciones, Marketing y RSC de Veolia Perú.



Reinaldo Serra, Gerente Corporativo de Asuntos Públicos de Grupo Gloria.



Carlos Silva, Jefe de Comunicaciones de Arcos Dorados.



Mariale Soto, Directora Ejecutiva de Sistema B en Perú.



Verónica Sifuentes, Gerenta General de Es Hoy.



Claudia Duffoó, Directora Socia de Expert Research; **Samuel Torres**, Director de Mercado Cambiario; **Marco Remy**, Chapter Leader de Ingeniería Financiera del BCP; **Cory Torres**, Líder de Inversiones Personales; **Marta del Río**, Fundadora y Directora de Wasi Organics; y **Giovanna Caipo Ricci**, Directora en Bigmond Group.

LABORAL

La hora de la verdad para la tercerización

Un reciente pronunciamiento del TC podría jugar un papel clave en la próxima decisión de la Corte Suprema sobre el devenir del decreto que restringió la tercerización laboral en el país.

La sentencia con la que el Tribunal Constitucional (TC) desestimó la acción de amparo interpuesta por Lima Airport Partners (LAP) contra el decreto supremo que restringió la tercerización laboral podría ser clave en el fallo que emitirá la Corte Suprema sobre la legalidad de dicho decreto. Ello a la luz de lo discutido en la última audiencia previa a la decisión, que podría conocerse en las próximas semanas.

Al final de noviembre la Sala Constitucional y Social Permanente de la Corte Suprema celebró una audiencia en la que analizó 14 demandas de acción popular presentadas por empresas, gremios y asociaciones civiles contra el decreto que restringió la tercerización laboral en 2022. Una de las consultas formuladas a quienes promovieron la acción popular por parte del presidente de la sala, Carlos Calderón, fue si la sentencia del TC sobre el caso de LAP tiene hoy aplicación general; es decir, si afecta a todas las empresas. El abogado Ricardo Herrera, socio del Estudio Muñoz y representante de la Asociación Civil por la Integridad, respondió en la audiencia que esta sólo afecta a las partes involucradas en dicho proceso.

En la sentencia aludida por Calderón, el TC deter-

minó que el decreto no contradice la ley que regula los servicios de tercerización y que este mecanismo, aplicado al núcleo del negocio, puede reducir los derechos laborales de los trabajadores. Una línea interpretativa que, de ser seguida en la próxima decisión de la Corte Suprema, podría comprometer a las empresas que se oponen a las restricciones de la tercerización laboral. “Los vocales no han tomado parte, pero tienen en cuenta la sentencia del TC donde se considera que el decreto [sobre tercerización] es constitucional. Eso puede condicionar lo que declarará la sala”, advierte Herrera. Y es que resulta poco usual que ambas instancias emitan decisiones contradictorias. “No existen tantos casos donde TC y Corte Suprema traten la misma materia bajo visiones distintas”, recuerda la socia del Estudio Echecopar, Mónica Pizarro.

La Corte Suprema, además, tendría menos margen para alejarse de la línea del TC si éste falla en el mismo sentido en otras acciones de amparo presentadas contra el decreto. “Hay varias audiencias en cola en las que el TC debería fallar igual. Y esos criterios son vinculantes para la Corte Suprema”, dice Christian Sánchez, ex ministro de Trabajo y Promoción del Empleo y ex procurador *ad hoc* encargado de la defensa de los intereses del Estado frente a las acciones de amparo.

La otra posibilidad es que la Corte Suprema no le otorgue tanto peso al fondo —la reducción de derechos laborales a los trabajadores—, sino más bien a la forma de emisión del decreto. Este no fue aprobado por el pleno del Consejo de Ministros, sino por la ministra de Trabajo y Promoción del Empleo de ese entonces, Betssy Chávez, y el ex presidente Pedro Castillo. Y fijó restricciones en el reglamento que modificaban el sentido de la ley de tercerización. Puntos también aludidos por el magistrado Calderón en la reciente audiencia. “Pueden derogar la norma por un tema de forma. El mecanismo por el que se aprobó no era el correcto”, prevé el socio de Damma Legal Advisors, Germán Lora. Una vez que la Corte Suprema emita la sentencia de la acción popular, las instancias locales quedarán agotadas para este caso. (JM)

Frente al amparo de LAP, el TC opinó que prohibir la tercerización en áreas nucleares es constitucional



NUESTROS EVENTOS 2026

OPORTUNIDADES ÚNICAS Y DESCUENTOS



SEMINARIUM®

PREVENTA
PATROCINIOS **10%OFF**

VÁLIDO HASTA EL 30 DICIEMBRE 2025

PREVENTA
INSCRIPCIONES **30%OFF**

VÁLIDO HASTA EL 30 DICIEMBRE 2025

17
MAR.



EN ALIANZA CON

UTEC Posgrado



2026
**8º DATA & AI
SUMMIT**

DATA 2026 mostrará, con ponentes nacionales e internacionales, cómo la ciencia de datos y la inteligencia artificial están transformando la creación de valor en el mundo y las organizaciones.

21/22
ABR.

EN ALIANZA CON



23º Congreso Internacional
RETAIL 2026

RETAIL 2026 es un congreso que reúne a gestores, empresarios y profesionales del comercio minorista para analizar su situación actual y proyectar perspectivas futuras.

16/17
JUN.

EDICIÓN 25 ANIVERSARIO

EN ALIANZA CON

andA

25
AÑOS

CAMP 2026
CONGRESO ANUAL DE MARKETING • PERÚ

CAMP 2026 reúne a ejecutivos, académicos y consultores de marketing en Perú para debatir, analizar y compartir ideas y experiencias innovadoras.

14
JUL.

EN ALIANZA CON



CIID

10º CONGRESO INTERNACIONAL DE
INFRAESTRUCTURA Y DESARROLLO 2026

CIID 2026 reúne a los principales actores del desarrollo de infraestructura, ofreciendo información especializada para construir una visión compartida que facilite y acelere el desarrollo de la infraestructura nacional.

01/02
OCT.

EN ALIANZA CON



24º congreso peruano de
gestión de personas

GDP 2026 reúne a expositores internacionales, líderes locales y altos directivos de empresas peruanas que reconocen la importancia estratégica del rol de las personas en las organizaciones.

14
OCT.

EN ALIANZA CON



UTEC Posgrado

ned²⁶

15º Congreso de Negocios
en la Era Digital

NED 2026 se ha consolidado como un evento clave para explorar tendencias y oportunidades que transforman la economía digital de los negocios a nivel mundial.

NOV.

SE

**PERÚ
EN EL
2027**

PERÚ EN EL 2027 anticipará escenario, presentando opiniones de líderes locales e internacionales y destacando factores clave que influirán en sus decisiones estratégicas.



Andina

SUNAFIL

PRECEDENTE FAVORABLE

Las empresas podrán eximirse de multas ante la Sunafil en casos de accidentes de trabajo. Un nuevo precedente vinculante del Tribunal de Fiscalización Laboral (TFL) establece que, si el empleador demuestra cumplimiento íntegro de las obligaciones de Seguridad y Salud en el Trabajo (SST) y el accidente no fue originado por un incumplimiento de dichas normas –por ejemplo, cuando un trabajador o un tercero cometieron un acto negligente–, quedará liberado de responsabilidad en sede administrativa.

La discusión no es reciente. La Corte Suprema ya había precisado que el empleador puede quedar exonerado de responsabilidad civil si demuestra que el accidente obedeció a factores externos –como fuerza mayor o intervención de un tercero– y que cumplió rigurosamente con las obligaciones de SST (SE 1939). Pero el estándar para demostrar este cumplimiento es muy exigente: “En sede judicial rige un criterio de responsabilidad objetiva, según el cual la sola ocurrencia del accidente supone algún nivel de imputación, incluso si hubo negligencia del trabajador”, señala el socio de Hernández & Cía, Diego Castillo.

El precedente vinculante de la Sunafil sólo tiene consecuencias a nivel administra-

tivo. El TFL determinó que el empleador puede liberarse de responsabilidad siempre que acredite el cumplimiento integral de las normas de SST. “Si no se acredita que el accidente fue consecuencia directa de un incumplimiento, no procede responsabilidad administrativa ni multa”, explica Jorge Toyama, socio de Vinatea & Toyama. Con este criterio, el inspector de la Sunafil ya no asumirá que el empleador cometió una infracción. En lugar de ello, deberá probar que la omisión imputada sí tuvo un vínculo directo con el accidente en investigación.

Aunque los jueces no están obligados a seguir este precedente, sí podría influir en futuros litigios, pues refuerza la idea de que las situaciones que están fuera del control del empleador –como la intervención de un tercero– pueden eximirlo de responsabilidad, en línea con el Código Civil. **“Para el sector empresarial, la decisión ofrece una ruta más clara para sustentar defensas en el ámbito administrativo, pero también eleva la exigencia de documentar y mantener estándares de SST sin fisuras”, señala el socio de Payet, Rey, Cauvi, Pérez Abogados, Brian Ávalos.** Cada empleador asume los riesgos propios de su actividad empresarial y debe gestionarlos preventivamente. Frente a un accidente, sólo una acreditación sólida del cumplimiento normativo permitirá que sea liberado de responsabilidad. **(TOT)**

COMPETENCIA

Control de precios encubierto



Jesús Espinoza,
Socio del Estudio Muñiz y exdirector de Investigación y Promoción de la Libre Competencia del Indecopi

Como si estuviéramos en los años 70, el Estado acaba de inmiscuirse en la libre interacción entre la oferta y demanda del mercado de transporte terrestre.

Imagine un escenario en el que un grupo de empresas preocupadas por los precios bajos de sus competidores logra que el Estado establezca un ‘precio de referencia’ para la industria e identifique a las empresas que no lo acaten. Lo que parece un episodio propio de los años 70 ocurrió recientemente con la aprobación del reglamento de la Ley 31886, que fija medidas para promover la competencia en el servicio de transporte terrestre.

El artículo 7 de este reglamento le asigna al Observatorio de Transporte del Ministerio de Transportes y Comunicaciones (MTC) la función de presentar la estructura de costos del servicio de transporte de mercancías. Mientras que el artículo 18 le encargó la atribución de calcular el valor referencial del flete, que según el mismo artículo será empleado por el MTC para la detección de las “desviaciones significativas” de dicho valor.

La publicación de un valor referencial no es algo irrelevante, sino que tiende a convertirse en un parámetro alrededor del cual la industria termina alineando sus precios, aun cuando este no sea vinculante. Y puede incluso funcionar como un punto focal que facilite la coordinación entre competidores y sirva de base para conductas anticompetitivas orientadas a asegurar su cumplimiento.

Ni siquiera la necesidad real de enfrentar la informalidad puede justificar la adopción de medidas que restrinjan la competencia y distorsionen la formación de precios. Y no es un asunto nuevo. En 2003, el Tribunal Constitucional (TC) declaró inconstitucional un decreto de urgencia que fijaba tarifas mínimas para el transporte terrestre de carga. El TC concluyó que limitaba sin justificación la libre interacción entre oferta y demanda, y que no era una medida idónea ni proporcional para reducir la informalidad.

¿Quiénes pierden? Primero, los demandantes del servicio de carga, que enfrentarán mayores costos de transporte. Luego, las empresas de transporte de carga formales que competían mediante menores fletes y que verán limitada su capacidad para hacerlo ahora. Y, finalmente, pierde la institucionalidad, al ser esta una señal de que es posible obtener privilegios regulatorios del Estado. ■

SEMANAeconómica



**Las más importantes primicias empresariales
y el mejor análisis del mercado para los
tomadores de decisiones del Perú**

Síguenos en:



Escanea el
código QR
y suscríbete



Revistas.PeruRadio.net.pe



FORO PRESENCIAL

IA ESTRATÉGICA

Del *hype* a la ventaja competitiva



15 DE DICIEMBRE

La IA ha pasado del entusiasmo inicial a convertirse en una prioridad para muchas organizaciones. Pero el reto hoy no está solo en adoptar la tecnología, sino en hacerlo con propósito y visión de negocio. ¿Cómo lograr que responda a las necesidades operativas de las organizaciones? En nuestro último AI & Tech Sessions conversaremos sobre cómo las empresas pueden avanzar desde la curiosidad y la experimentación hacia un uso más estratégico de la IA.

Aliados estratégicos:



Revistas.PeruRadio.net.pe